



# Manual del Comprador de Casa

Autoridad de Desarrollo de Vivienda de Virginia



*Esta guía educativa fue preparada por la Autoridad de Desarrollo de Vivienda de Virginia (VHDA) y las siguientes entidades, a quienes expresamos nuestro agradecimiento.*

*U.S. Department of  
Housing and Urban Development*

*Virginia Fair Housing Office  
Richmond, Virginia*

*Virginia Cooperative Extension Service  
Petersburg, Virginia*



---

VHDA es una organización autosuficiente y sin fines de lucro, creada por el Estado de Virginia en 1972 para ayudar a residentes de Virginia a obtener vivienda asequible y de calidad. VHDA proporciona préstamos hipotecarios a compradores de vivienda por primera vez y a desarrolladores de viviendas económicas de alquiler. Financiamos nuestros préstamos y operaciones con fondos recaudados en los mercados de capital y no usamos dinero de los contribuyentes del estado. También damos clases gratuitas de educación al comprador de casa y ayudamos a personas con discapacidades y de la tercera edad a hacer sus propiedades más habitables. VHDA trabaja con prestamistas, urbanizadores, gobiernos locales, organizaciones de servicio comunitario y otros, para poner viviendas de calidad al alcance de todos en Virginia.

---

Introducción ..... 1  
Pasos para la compra de casa propia .....2

**1**

**Capítulo 1:  
Finanzas Personales ..... 5**

Las ventajas y desventajas de ser propietario ..... 6  
¿Por qué necesito un Plan de Gastos? ..... 7  
Comencemos! .....8  
*Planilla:* Plan de Gastos Mensuales del Hogar .....9  
Calcule sus gastos "Con Casa Propia" .....10  
¿Por qué necesitamos una estrategia de ahorros? .....11  
Cómo determinar un nivel de deudas cómodo .....11  
No compre nada a crédito antes de ir al cierre .....13  
Cuidado con el correo "basura" .....13  
Cómo administrar y reducir su deuda .....14  
Ya está en camino .....16  
*Examen:* Finanzas Personales .....17  
Planillas vistas en este capítulo .....19

**2**

**Capítulo 2:  
Informes de Crédito.....27**

Agencias de Informes de Crédito: Conozcamos las tres más grandes....28  
Informe de Crédito Anual Gratuito: ¿En que le beneficia?.....29  
¿Cómo puede solicitar su informe de crédito? .....30  
¿Cómo sabe lo que dice su informe de crédito? .....30  
¿Y si hay información incorrecta en su informe de crédito? .....36  
Llamadas indeseables y correo "basura" .....38  
¿Qué es una puntuación o puntaje de crédito? .....39  
¿Cómo determinan su puntuación de crédito? .....40  
Cómo obtener su puntuación de crédito .....40  
¿Cómo utilizan su puntuación de crédito los prestamistas? .....41  
Seis maneras de mejorar su puntaje de crédito .....41  
Cómo trabajar con asesores de crédito o vivienda.....42  
Evite que le roben su identidad .....43  
Qué hacer si se convierte en una víctima .....44  
*Examen:* Informes de Crédito .....45

## 3

### Capítulo 3: Trabajando con el Prestamista..... 47

Cómo encontrar un prestamista .....	48
¿Qué preguntas debe hacer? .....	48
Precalificación y preaprobación: ¿Cuál es la diferencia? .....	49
<i>Tabla:</i> Muestra Tabla de Factores .....	50
<i>Planilla:</i> Planilla de Precalificación .....	51
Lo que su prestamista necesitará .....	52
Quién es quién en el proceso de aprobación de préstamos .....	53
¿Qué ocurre después? .....	54
El Estimado de Buena Fe .....	54
La Divulgación de Veracidad de Préstamos .....	55
La tasación o avalúo .....	56
¿Qué pasa si la tasación es menor al precio de venta? .....	56
¿Quién ordena la tasación? .....	57
Interés, pagos y cuenta de fideicomiso .....	57
Puntos de descuento.....	58
PITI: Principal, Intereses, Impuestos y Seguros .....	58
Fideicomiso .....	60
Su elección de la fecha de cierre puede hacer una diferencia .....	60
Haciendo Asequible la Compra de Vivienda.....	62
¿Qué es una Hipoteca de Uso Eficiente de Energía? .....	63
Otras maneras de ahorrar energía .....	65
<i>Examen:</i> Trabajando con el Prestamista .....	66
Planillas vistas en este capítulo .....	69

## 4

### Capítulo 4: El Papel del Agente de Bienes Raíces..... 89

¿Por qué usar a un agente de bienes raíces? .....	90
La elección de un agente de bienes raíces .....	90
¿Qué es un REALTOR®? .....	91
¿Cuál es el papel del agente de bienes raíces? .....	91
¿Cómo les pagan a los agentes de bienes raíces? .....	92
El Acuerdo de Corredor del Comprador .....	92
Herramientas del oficio .....	93
<i>Lista de Control:</i> Conozca sus prioridades de vivienda .....	94
Busque y compare .....	95

*Lista de control: Evaluación de la Casa* ..... 96  
La negociación del contrato ..... 98  
La inspección final ..... 101  
*Examen: El Papel del Agente Bienes Raíces* ..... 102

5

**Capítulo 5:  
Ley de Vivienda Justa de Virginia ..... 105**

Préstamos predatorios..... 106  
Protéjase de prestamistas depredadores ..... 108

6

**Capítulo 6:  
La Inspección de la Vivienda..... 111**

¿Por qué es la inspección de la casa tan importante? ..... 112  
Mejor temprano que tarde ..... 113  
¿Quién es el Inspector? ..... 113  
Cómo elegir un Inspector de vivienda ..... 114  
HUD: Diez preguntas importantes que debe hacerle  
a su Inspector de Vivienda..... 114  
El informe de Inspección ..... 116  
Por qué debería usted estar presente durante la inspección ..... 117  
¿Por cuánto tiempo es válido el informe de inspección? ..... 118  
Tasación vs. Inspección - ¿Cuál es la diferencia? ..... 118  
¿Influye la inspección de la vivienda en las negociaciones? ..... 119  
*Examen: La Inspección de la Vivienda* ..... 120  
Planillas vistas en este capítulo ..... 123

7

**Capítulo 7  
El Cierre del Préstamo ..... 127**

Qué traer al cierre ..... 128  
¿Quién debe cerrar su préstamo? ..... 128  
¿Qué es el Seguro del Título? ..... 129  
¿Cuáles documentos legales deberá firmar? ..... 130  
El recorrido final antes de cerrar ..... 132  
Día de cierre ..... 133

Examen: El Cierre del Préstamo .....	135
Planillas vistas en este capítulo .....	137

## 8

## **Capítulo 8**

### **La vida como propietario de vivienda .....159**

Mantenga buenos hábitos financieros .....	160
Prevención de la Ejecución Hipotecaria .....	161
Si enfrenta dificultades financieras .....	162
Alternativas a la ejecución hipotecaria .....	163
Cuidado con los estafadores .....	164
Mantenimiento del hogar .....	165
Conozca su casa .....	166
Cómo proteger su hogar del comején .....	166
Esté preparado .....	167
Haga su casa eficiente en el uso de energía .....	167
Familiarícese con su vecindario .....	168
Ser propietario es un compromiso a largo plazo .....	169
Planillas vistas en este capítulo .....	171

## 9

## **Glosario de Términos Hipotecarios**

### **Inglés / Español .....175**

### **Español / Inglés .....185**

*Tenga en cuenta que los términos del glosario aparecen en letra cursiva gris subrayada.*



# Educación al Comprador de Casa

*Bienvenida*

## INTRODUCCIÓN

Una casa simboliza estabilidad y seguridad. Representa sueños y esperanzas para el futuro y proporciona un santuario que es suyo. Entonces, ¿cómo sabe si está listo para ser propietario de una casa? Las claves para hacer exitosa su primera experiencia de compra de vivienda son: buen conocimiento y buena planificación. Deberá comprender lo esencial sobre el proceso de compra y cuáles son las responsabilidades financieras que vienen con ser propietario. Cuanto más sepa, más éxito tendrá. Cuando termine este manual usted será capaz de tomar una decisión informada sobre cuándo - y si - la compra de una casa es la opción correcta para usted.

# Pasos

## Pasos para la compra de vivienda

### 1 **Asista a una clase gratuita de VHDA al comprador de vivienda.**

Esta clase, impartida por expertos de la industria, abarca todo el proceso de la compra, las responsabilidades de ser propietario de una casa, sus finanzas personales, crédito, cómo trabajar con un prestamista y agente de bienes raíces, cómo finalizar el proceso del préstamo, la inspección de la vivienda y maneras de proteger su inversión. La clase de ocho horas se ofrece en diferentes lugares y horarios y también está disponible en [vhda.com](http://vhda.com). Las clases se imparten en inglés, español y otros idiomas. Para ser elegible para obtener financiamiento bajo los diferentes programas de VHDA, es requerido que todos los prestatarios tomen esta clase. Para obtener más información, visite [vhda.com](http://vhda.com) o llame al 877-VHDA-123.

*Nota: Cualquier persona puede tomar la clase gratis de VHDA al comprador de vivienda. La clase es requerida si usted está solicitando un préstamo hipotecario de VHDA. Si usted está comprando una casa con su cónyuge u otra persona que legalmente va a compartir la responsabilidad financiera de hacer los pagos hipotecarios, cada uno tiene que tomar la clase y proporcionar copias de sus certificados de compleción de la clase antes del cierre del préstamo.*

### 2 **Busque un prestamista aprobado por VHDA y obtenga una preaprobación del préstamo de acuerdo a su presupuesto.**

Antes de comprar, usted necesita saber lo que usted puede comprar. Un prestamista aprobado por VHDA puede decirle de antemano cuál será el precio máximo de vivienda que se le puede financiar. Para encontrar un prestamista aprobado por VHDA solamente tiene que visitar [vhdaespanol.com](http://vhdaespanol.com) y haga clic en "encontrar un prestamista" o llame al 877-VHDA-123. Todos los prestamistas aprobados por VHDA ofrecen las mismas bajas tasas de interés y pueden proporcionarle información sobre todos nuestros préstamos.

*La preaprobación se basa en la información que usted proporciona y está sujeta a verificación al introducir su solicitud de préstamo hipotecario.*

- 3 Elija un profesional de bienes raíces para que le ayude con la búsqueda de su casa.**

Cuando se reúna por primera vez con su agente de bienes raíces, dígame el precio para el que usted califica y la clase de casa que busca. El agente localizará las casas en el mercado que llenen sus requerimientos y lo llevará a verlas. Cuando encuentre la casa adecuada, su agente le ayudará a preparar una oferta para comprarla. El vendedor aceptará su oferta, la rechazará o hará una contraoferta.
- 4 Finalice la solicitud de préstamo hipotecario con su prestamista seleccionado previamente.**

Su prestamista aprobado por VHDA le pedirá información adicional y la documentación necesaria para autorizar su préstamo. La aprobación del préstamo depende de esta información así como de los resultados de la tasación de la propiedad. Durante esta fase, usted buscará su póliza de seguro contra riesgos, seleccionará a un abogado o agente de cierre y pedirá la conexión de los servicios públicos. Las mediciones e inspección de la vivienda se completarán y usted hará un recorrido (inspección) final de la propiedad antes del cierre.
- 5 Asista al cierre del préstamo con su abogado o agente de cierre.**

Esta es la firma oficial de los documentos que completan la transacción. Se le explicará cada página antes de firmar. Usted proporcionará el pago inicial (si se aplica) y recibirá las llaves de su nueva casa!



# Finanzas Personales

1

**C**omprar su casa propia será probablemente la transacción más grande que haga - y ser propietario implica una gran responsabilidad económica. ¿Cómo sabe si está listo? El secreto está en una buena planificación. Al desarrollar un plan de finanzas que le sirva de guía hoy - y en el futuro - usted podrá determinar si ahora es el momento adecuado para convertirse en propietario, o si debe esperar un poco más.

En este capítulo usted aprenderá cómo establecer su propio Plan de Ahorros y de Gastos, cómo manejar sus deudas y cómo identificar recursos comunitarios que le pueden ser de ayuda con el proceso de la compra.

## Las Ventajas y Desventajas de Ser Propietario

Ser dueño de casa propia trae ventajas y desventajas económicas. Entre las ventajas están:

- **Una buena inversión.** Cada mes, parte de su pago hipotecario reduce su saldo de préstamo e incrementa su **plusvalía**. Plusvalía es la diferencia entre el valor de mercado de su casa y lo que usted debe en el préstamo hipotecario. En el futuro, usted podría usar su plusvalía acumulada para comenzar un negocio, pagar estudios universitarios o financiar un proyecto de remodelación de su casa.
- **Beneficios Fiscales de Impuestos.** El interés que usted paga en su préstamo hipotecario es usualmente deducible de sus impuestos.
- **Costos Estables de Vivienda.** Cuando usted tiene un **préstamo de interés fijo**, sus pagos de principal e interés no cambian durante el término de su préstamo.
- **Orgullo de ser Propietario.** Tener una casa que usted puede llamar propia y que le ayuda a ser parte íntegra de la comunidad puede mejorar su calidad de vida y darle un buen ejemplo a sus hijos.

Sin embargo, ser propietario no es la mejor opción económica para todos. Temprano en el proceso, es mejor considerar los siguientes puntos para evitar algunos de los problemas más comunes:

- **Mayor Costo de Vivienda.** Aún si su pago de hipoteca es exactamente lo mismo que usted está pagando de alquiler, existen otros costos relacionados con ser propietario, tales como el mantenimiento interior y exterior de la propiedad, otros servicios públicos, seguro e impuestos de bienes raíces.
- **Disminución de Movilidad.** Al ser dueño de casa, mudarse no resultará igual de fácil como cuando usted es un inquilino. Planificar por adelantado es muy importante en estos casos y la venta de su casa podría tomar varios meses. Y si decide poner la casa en alquiler, usted todavía es responsable por los pagos mensuales de hipoteca al igual que el mantenimiento de la propiedad.
- **Posibilidad de Ejecución Hipotecaria. (Foreclosure)** La **ejecución hipotecaria** es el proceso legal que ocurre cuando un propietario no puede hacer sus pagos del préstamo hipotecario y el prestamista se ve obligado a embargar la propiedad. Tener un sólido plan de finanzas personales que incluye ahorros para casos de emergencia le puede ayudar a evitar una ejecución hipotecaria.

## ¿Por qué necesito un Plan de Gastos?

La creación de un Plan de Gastos que refleje fielmente su situación económica actual es una parte fundamental de asegurar su éxito como propietario de vivienda. Muchas personas evitan crear el plan de gastos por diferentes razones: algunos lo encuentran estresante; otros se sienten restringidos y muchos otros creen que simplemente lo pueden hacer mentalmente. Cualquiera sea la razón, si usted evita planificar debidamente hoy, al comienzo del proceso, no le quepa duda de que tendrá problemas más adelante.

Un Plan de Gastos consiste de dos partes: ingresos y gastos. Todo su ingreso mensual de fuentes debidamente documentadas (como su salario) debe ser considerado. (No incluya ingresos irregulares tales como regalos o si ganó algo en la lotería.)

Existen tres tipos de gastos:

- **Gastos fijos** son aquellos que se pagan regularmente, tales como renta, cuidado de niños y servicios públicos (utilidades).
- **Gastos flexibles** son aquellos en los que podemos ejercer mayor discreción, tales como comida, ropa y entretenimiento.
- **Deudas** incluye obligaciones de crédito que se pagan mensualmente, tales como un préstamo de automóvil o tarjetas de crédito.



---

**Prepare su propio Plan de Gastos!** En la página 9 encontrará un Plan de Gastos Mensual del Hogar que le ayudará a determinar cuáles son sus gastos ahora - y cuáles serán sus gastos después de la compra de su casa.

---

## ¡Comencemos!

### 1. Llene la columna “Ahora” en la planilla en la siguiente página.

Seguramente usted sabe exactamente cuánto gasta en renta, servicios públicos y seguros. ¿Pero se acuerda de cuánto gastó el mes pasado en combustible o en restaurantes de comida rápida? Después de sumar todos sus gastos y restar el total de sus ingresos, ¿muestra la planilla que debería usted tener dinero extra que usted sabe en realidad no le queda al final del mes? Si esto pasa, no se preocupe, usted no es el único. La mayoría de nosotros no recordamos con certeza adónde va nuestro dinero, a menos que llevemos un registro por escrito.

**2. Anote cada centavo que gaste durante un período determinado de tiempo** — uno o dos meses — y así podrá ver dónde va su dinero. Apunte lo que gastó cada vez que use la máquina de sodas o compre café en la tienda.

---

*Una pequeña libreta de bolsillo es una opción cómoda para apuntar sus gastos. Puede utilizar un sobre de correos para guardar sus recibos.*

---



**3. Ahora que ya tiene una buena idea de cómo está gastando su dinero,** usted puede hacer cualquier ajuste necesario. Puede que decida:

- Establecer una cifra específica para gastos misceláneos (ropa, comidas afuera, etc.).
- Reducir sus gastos en alguna actividad específica.
- O simplemente eliminar algún gasto.

Cualquiera sea su decisión, asegúrese de que el Plan de Gastos que creó es un reflejo fiel de sus ingresos y gastos. Recuerde que lo que está haciendo es creando su propio “mapa” de la ruta que le llevará a su casa propia.

# Plan de Gastos Mensuales del Hogar

Encontrará copias adicionales del Plan de Gastos Mensuales del Hogar al final de este capítulo.

Indique el # de personas en el hogar:

Adultos: \_\_\_\_\_ Niños: \_\_\_\_\_

			<u>GASTOS FLEXIBLES</u>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			Ahorros	_____	_____
			Alimentos	_____	_____
			Almuerzo (escuela/trabajo)	_____	_____
			Comidas afuera	_____	_____
			Pasatiempos/entretenimiento	_____	_____
			Lavandería	_____	_____
			Artículos de limpieza	_____	_____
			Ropa	_____	_____
			Gasolina/Bus/Taxi	_____	_____
			Periódicos/Revistas	_____	_____
			Donaciones/Iglesia	_____	_____
			Libros/Educación	_____	_____
			Barbería/Salón de Belleza	_____	_____
			Mantenimiento autos	_____	_____
			Mantenimiento hogar	_____	_____
			Médico/Dentista	_____	_____
			Mascotas	_____	_____
			Parqueo/Tolls	_____	_____
			Lotería/Bingo	_____	_____
			Cuidado del pasto	_____	_____
			Alcohol/Cigarrillos	_____	_____
			Otros	_____	_____
			<b>Total Gastos Flexibles (D)</b>	_____	_____
			<b>SUMA DE GASTOS</b>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			FIJOS (B)	_____	_____
			DEUDAS (C)	_____	_____
			FLEXIBLES (D)	_____	_____
			<b>TOTAL GASTOS (E)</b>	_____	_____
			Reste Gastos de su Ingreso (A - E)	_____	_____
			TOTAL INGRESOS (A)	_____	_____
			TOTAL GASTOS (E)	_____	_____
			<b>DIFERENCIA + ó -</b>	_____	_____

Observación: Si ha tomado en cuenta todos sus gastos, incluyendo ahorros, su diferencia debería ser **\$0,00**

Si la operación le da un número positivo, tal vez quiera usar el exceso para pagar más rápido sus deudas o incrementar sus ahorros.

Si le da un número negativo, usted está gastando más de lo que gana. Revise cuidadosamente su presupuesto para identificar áreas en las que puede reducir sus gastos.

Firma del solicitante: \_\_\_\_\_

Firma del co-solicitante: \_\_\_\_\_

CERTIFICATION: I hereby certify that I have reviewed the above budget with the applicant(s) and concur that it is reasonable.

Lender or Counselor Signature: \_\_\_\_\_

## Calcule sus gastos “Con Casa Propia”

Ahora que ya completó la columna “Ahora” en su Plan de Gastos, usted puede fácilmente ver cuáles son sus gastos mensuales. Esto le ayudará a decidir cuáles otros gastos puede asumir si decide comprar casa propia. Empecemos a llenar los espacios en la columna “**Con Casa**”.

Por supuesto usted solo podrá hacer un estimado aproximado de sus gastos “Con Casa”, así que no se preocupe si no está seguro sobre las cifras a incluir. A pesar de que no tendrá una idea exacta de los gastos futuros, este ejercicio le dará una buena idea de cuáles gastos adicionales conlleva ser propietario de vivienda.

Por ejemplo, si usted ya habló con el prestamista, entonces podrá usar el pago de casa mensual que le dieron. (Es posible que al final usted decida que no se siente cómodo con el pago mensual que ya le aprobaron. En la sección que sigue usted aprenderá cómo calcular un pago cómodo para usted.)

Si todavía no se ha entrevistado con un prestamista, vea la “Planilla de Precalificación” en la página 51 para estimar el pago de casa por el cual usted puede calificar.

Si todavía no ha comenzado a buscar propiedades, es posible no pueda llenar algunos de los espacios en la columna “Con Casa” tales como servicios públicos, costos de asociación de dueños, etc. Usted puede llenar estos espacios más adelante cuanto obtenga esa información.

El propósito de completar el Plan de Gastos “Con Casa” es de ayudarlo a pensar en los posibles gastos adicionales - además del pago de la hipoteca - por los cuales usted será responsable como propietario, tales como:

- Agua / alcantarillado
- Recolección de basura
- Mantenimiento del pasto
- Reparaciones y otros gastos de mantenimiento

## ¿Por qué necesitamos una estrategia de ahorros?

Si llegara a experimentar una pérdida de ingresos, por ejemplo una reducción en su salario, es muy importante tener dinero ahorrado para cubrir sus obligaciones mensuales. Recuerde que usted no quiere sufrir una ejecución hipotecaria. Tener dinero en una cuenta de ahorros para emergencias es una parte fundamental de la buena administración de sus finanzas personales.

Desarrollar el hábito de ahorrar toma tiempo y persistencia. Los expertos en finanzas recomiendan tener en una cuenta de ahorros suficientes fondos para cubrir gastos del hogar por tres a seis meses. Este dinero es su “salvavidas” para cualquier eventualidad. Tome la decisión de “pagarse usted primero”, es decir, coloque regularmente un determinado porcentaje de su ingreso mensual en su cuenta de ahorros para emergencias.

No mezcle sus “fondos de emergencia” con otro dinero que esté ahorrando para otras metas, como la cuota inicial o gastos de cierre. Usted debe tener una cuenta separada para estos gastos; de lo contrario podría accidentalmente usar el dinero para otras cosas y no para emergencias.



*Si le es posible, use el servicio de “depósito directo” que ofrece su empleador. Esto le podría ayudar a resistir la tentación de desviarse de su plan.*

**Programas de Ahorros Igualados (Matched Savings)** Estos programas podrían estar disponibles en su área. Estos ayudan a compradores de casa por primera vez a ahorrar para la cuota inicial, gastos de cierre, o para pagar por educación universitaria o comenzar un negocio. Pregúntele a su asesor de vivienda más cercano si existe un programa en su área y cuáles son los requisitos de elegibilidad.

## Cómo determinar un nivel de deudas cómodo

Para crear un Plan de Gastos que se ajuste a su situación particular y a su estilo de vida, es importante poder identificar cuál es el pago mensual de vivienda que le resultará cómodo. Cuando se entreviste con un prestamista para que le de una **preaprobación** (vea la definición en el Capítulo 3 “Trabajando con el Prestamista”) éste calculará cuánto le puede prestar basado en sus ingresos y deudas.

Pero el prestamista no considera todos sus gastos. De usted depende decidir si el pago de hipoteca para el cual lo están pre-aprobando es una cifra apropiada para usted. Por ejemplo, tal vez el prestamista dice que le puede aprobar un préstamo para la casa con un pago mensual de \$1,000, pero cuando usted pone esa cifra en la columna "Con Casa" se encuentra con que no va a tener suficientes ingresos para cubrir sus gastos. Sin embargo, usando su Plan de Gastos usted ve que se siente cómodo con un pago mensual de \$900. Es mucho mejor darse cuenta ahora, antes de firmar los papeles del préstamo, que vivir con dificultades más adelante debido a un pago que es muy alto para usted.

---

*Pruebe este sencillo experimento para ver si en realidad se siente cómodo con su futuro pago de hipoteca: deposite por tres meses en una cuenta de ahorros la diferencia entre su renta y el pago de hipoteca propuesto.*

---



**Ejemplo:**

Juan paga actualmente \$700 de renta mensual. Le han dicho que califica para un préstamo con un pago mensual de hipoteca de \$1,000.

$$\$1,000 - \$700 = \$300 \text{ (cantidad para ahorrar)}$$

Durante los tres meses, Juan siente como si estuviera haciendo un pago de casa de \$1,000, aunque en realidad está depositando \$300 mensuales en su cuenta de ahorros.

Este experimento le dará una buena idea de si se siente cómodo con un pago mensual más alto. Si resulta que no le hace falta el dinero extra que está poniendo en la cuenta de ahorros y no ha tenido que hacer ningún retiro para cubrir otros gastos, el pago propuesto es probablemente razonable para usted. Sin embargo, si encuentra que tuvo que hacer retiros de los ahorros (aún si fue una cantidad pequeña), eso indica que usted debería considerar un futuro pago mensual más pequeño.



## No Compre Nada a Crédito Antes de Ir al Cierre

Probablemente sentirá tentación de comprar cosas para su casa nueva. Aunque tal vez desee o necesite muebles nuevos, hacer compras a crédito antes de cerrar en su préstamo puede ser fatal.

Las compras a crédito, aún aquellas que ofrecen términos tales como “no interés y no pagos por 1 año” afectarán su puntaje de crédito y la relación ingresos/ deuda (que el prestamista usa para decidir cuánto le puede prestar). Incluso es posible que los cambios sean suficientemente significativos como para que el prestamista le niegue el préstamo y puede usted verse en una situación en que tiene muebles y enseres domésticos nuevos, pero no tiene casa dónde ponerlos.

Para la mayoría de los prestamistas es requerido que monitoreen sus actividades de crédito desde el momento que se le aprueba un préstamo y antes de ir al cierre. Si aparecen nuevas pesquisas en su informe de crédito, el prestamista está en la obligación de determinar si existe alguna nueva deuda que requiera un nuevo ***análisis de riesgo*** de los términos del préstamo.

También es muy importante evitar hacer compras grandes durante los primeros doce meses de la compra de su casa. Usted - y su Plan de Gastos - van a necesitar ese tiempo para adaptarse a la compra de su casa y hacer cualquier ajuste necesario a los costos asociados con ser propietario. Por ejemplo, podría tomar varios meses antes que sepa exactamente cuáles son sus costos de electricidad y calefacción, y puede descubrir otros gastos que no se pagan mensualmente.



## Cuidado con el Correo “Basura”

Si cree que ya recibe mucho correo basura, prepárese! Al ser propietario de casa recibirá a diario múltiples ofertas de compañías que le quieren otorgar un préstamo para una u otra cosa.

Tenga mucho cuidado con los cheques automáticos de préstamo que podría empezar a recibir en el correo. Las compañías lo tentarán con un cheque real, que usted solamente necesita firmar y depositar en su cuenta bancaria. Al firmar ese cheque, usted está contrayendo una deuda que puede tener una alta tasa de interés y otros términos no favorables. Es muy fácil endeudarse a niveles peligrosos así que es importante planificar cualquier deuda adicional muy cuidadosamente.

---

*Tenga cuidado y no deseche correo que parece ser "basura" pero que viene de compañías con las cuales usted tiene una cuenta.*

---



Sus acreedores están requeridos a enviarle de forma periódica notificaciones del Acta de Privacidad con instrucciones sobre cómo optar para no recibir ofertas o que no compartan su **información no pública** con otros negocios. A menudo el acreedor le proveerá un número telefónico al que puede llamar, o una forma que usted puede llenar con instrucciones para que no compartan su información no pública con otros.

## Cómo Administrar y Reducir Su Deuda

Cualquiera puede sobrecargarse de deudas y crédito. El estadounidense adulto promedio tiene por lo menos una tarjeta de crédito con saldo y comúnmente está haciendo solamente el pago mínimo requerido.

Las deudas y facilidades de crédito excesivas pueden causar dificultades al momento de solicitar un préstamo de vivienda. Aunque las tasas de interés en las tarjetas de crédito varían, usualmente una gran parte de su pago mensual va para intereses y solamente una mínima parte se aplica para la reducción del saldo de su cuenta. Esto puede ser sumamente frustrante, especialmente si su asesor de vivienda o el prestamista le dijo que necesita reducir sus deudas para poder calificar para un préstamo hipotecario. Y como la industria de tarjetas de crédito es tan competitiva, las compañías a menudo tratan de atraer nuevos clientes con promesas de tasas de interés más bajas.

---

*Si usted tiene una tarjeta de crédito con saldo y hace sus pagos a tiempo todos los meses, llame a su acreedor y pídale que le den una tasa de interés más baja. Es posible que, antes que perderlo como cliente, accedan a su petición. Puede que se sorprenda del éxito que logre haciendo esto. Tal vez negociar con una cooperativa de crédito (credit union) sea una excepción, ya que estas probablemente ofrecen tasas de interés más bajas que otras compañías y por lo tanto no estén dispuestas a negociar.*

---





---

*Además de reducir la cantidad que paga de intereses cada mes, otra forma de acelerar la reducción o eliminación de su deuda es hacer "Pagos Poderosos."*

---

**Cómo funcionan los "Pagos Poderosos":** agréguele una cantidad extra a uno de sus pagos de deuda y vea como su saldo baja rápidamente. No tiene que enviar una gran cantidad adicional; aún \$5 o \$10 mensuales hacen una gran diferencia.

**Ejemplo:**

Juana tiene una tarjeta de crédito con un saldo de \$1,000 y su pago mínimo mensual es de \$20. Si Juana hace solamente su pago mínimo mensual y nunca vuelve a usar su tarjeta, le tomará 7 años en pagar su saldo. Pero Juana no quiere estar en esa deuda por 7 años así que decide enviar todos los meses \$10 más. Ahora Juana envía un pago mensual de \$30 y saldrá de su deuda en solamente 3 años! Al enviar solamente \$10 adicionales por mes, le tomará menos de la mitad de tiempo salir de esa deuda.

El tremendo impacto de hacer "Pagos Poderosos" es aún más evidente cuando existen más que una deuda a pagar. Aunque requiere disciplina, usted puede acelerar de forma impresionante la eliminación de sus deudas. Después de terminar de pagar su primera deuda, asigne la cantidad que estaba pagando a la siguiente deuda. En el ejemplo anterior, Juana termina de pagar el saldo de \$1,000 y entonces toma los \$30 que enviaba y los suma al pago mensual en la siguiente deuda. Al hacer esto con cada deuda, Juana pagará cada una de ellas mucho más rápidamente.

Los "Pagos Poderosos" también le pueden ayudar a eliminar deudas a plazo (una deuda que tiene una cantidad de pago y un plazo definidos.) Si usted elimina la deuda antes del plazo establecido, usted ahorrará dinero ya que pagará menos intereses en total. Si usted incrementa la cantidad de su pago y paga unos días antes del día de pago acordado, podría eliminar su deuda entre 6 a 12 meses antes de lo acordado.

---

Visite [powerpay.org](http://powerpay.org) (en inglés solamente). Este sitio totalmente gratuito, creado por el Sistema de Extensión Cooperativa de Utah, provee herramientas que le ayudan a evaluar su deuda y le permite usar el sistema de "Pagos Poderosos". Además ofrece otros recursos que le ayudarán con sus planes de gastos y de ahorros.

---



## Ya Está en Camino

En este Capítulo usted aprendió cómo:

- Crear un Plan de Gastos realista para su hogar.
- Saber adonde va su dinero (especialmente el efectivo).
- Mantener sus gastos al mínimo.
- Reducir sus deudas.

Si, es mucha información, pero sabemos que usted puede lograrlo! Recuerde que existen Asesores de Crédito y de Vivienda en la comunidad que le pueden ayudar con sus asuntos de finanzas personales. Un **Asesor de Vivienda Certificado** le puede ayudar a:

- Crear un Plan de Gastos.
- Resolver problemas de crédito.
- Formular un plan de acción.

---

*Aunque muchas organizaciones ofrecen asesoría sin costo alguno, puede que encuentre sus servicios invaluable mientras prepara sus finanzas para la compra de su casa propia.*

---



La página en Internet del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD) contiene una lista de las agencia de asesoría de vivienda en cada estado. Puede visitar esa página en [hud.gov](http://hud.gov) o les puede llamar sin costo al 1-800-569-4287. A menudo estas agencias también proveen ayuda y asesoría incluso después de que usted ha comprado su casa.

La Asociación de Asesores de Vivienda de Virginia es otro recurso que le ayuda a encontrar Asesores de Vivienda Certificados en el estado de Virginia. Visite su página en Internet: [virginiahousingcounselors.org](http://virginiahousingcounselors.org).



## Examen de Finanzas Personales

**Elija la respuesta correcta (Encontrará las respuestas en la página 18.)**

1. El consumidor recibirá periódicamente por correo notificaciones del Acta de Privacidad que le permiten optar para que no se comparta con otros su información no pública.  
 Cierto    Falso
2. Durante el proceso de compra de casa propia, crear un Plan de Gastos no es un paso necesario.  
 Cierto    Falso
3. Para la mayoría de las personas, ser propietario de casa significa gastos de vivienda más altos.  
 Cierto    Falso
4. El propietario de vivienda que se atrasa en sus pagos mensuales corre el riesgo de sufrir una ejecución hipotecaria.  
 Cierto    Falso
5. Es importante, al comienzo del proceso de compra, determinar el pago de casa con el que se siente cómodo.  
 Cierto    Falso
6. Siempre hago mis pagos a tiempo. Por lo tanto, no es necesario llevar un registro de mis gastos.  
 Cierto    Falso
7. Hablar con un Asesor de Viviendas para que me ayude a preparar un Plan de Gastos no debería tener ningún costo para mí.  
 Cierto    Falso
8. Plusvalía es la diferencia entre lo que usted debe en su préstamo hipotecario y el valor de su casa.  
 Cierto    Falso
9. El nuevo propietario debe esperar entre 6 y 12 meses después de mudarse a su casa propia para hacer compras mayores.  
 Cierto    Falso

10. Los "Pagos Poderosos" pueden acelerar la eliminación de una deuda.

- Cierto    Falso

11. Aprovechar la oferta de un cheque de préstamo automático que le llegue por correo al nuevo propietario resultará en un préstamo que puede tener una tasa de interés muy alta y otros términos no ventajosos.

- Cierto    Falso

12. El Plan de Gastos contiene gastos fijos solamente.

- Cierto    Falso

13. Es recomendable tener acumulados \_\_\_\_\_ meses de gastos básicos del hogar en una cuenta de ahorros para emergencias.

- 1    3 a 6    10 a 12    ninguna de las anteriores

14. Las ventajas de ser dueño de casa son:

- usualmente una buena inversión  
 posibles beneficios fiscales de impuestos  
 costos de vivienda estables    todas las anteriores

15. Las desventajas de ser dueño de casa son:

- costos de vivienda más altos  
 mayores costos de mantenimiento  
 disminución de movilidad    todas las anteriores

## Respuestas del Examen de Finanzas Personales

- |           |            |                          |
|-----------|------------|--------------------------|
| 1. Cierto | 7. Cierto  | 13. 3 a 6 meses          |
| 2. Falso  | 8. Cierto  | 14. todas las anteriores |
| 3. Cierto | 9. Cierto  | 15. todas las anteriores |
| 4. Cierto | 10. Cierto |                          |
| 5. Cierto | 11. Cierto |                          |
| 6. Falso  | 12. Falso  |                          |



## **Planillas vistas en este Capítulo**

En las siguientes páginas encontrará copias adicionales del Plan de Gastos Mensuales del Hogar.



# Plan de Gastos Mensuales del Hogar

Encontrará copias adicionales del Plan de Gastos Mensuales del Hogar al final de este capítulo.

Indique el # de personas en el hogar:

Adultos: \_\_\_\_\_ Niños: \_\_\_\_\_

			<u>GASTOS FLEXIBLES</u>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			Ahorros	_____	_____
			Alimentos	_____	_____
			Almuerzo (escuela/trabajo)	_____	_____
			Comidas afuera	_____	_____
			Pasatiempos/entretenimiento	_____	_____
			Lavandería	_____	_____
			Artículos de limpieza	_____	_____
			Ropa	_____	_____
			Gasolina/Bus/Taxi	_____	_____
			Periódicos/Revistas	_____	_____
			Donaciones/Iglesia	_____	_____
			Libros/Educación	_____	_____
			Barbería/Salón de Belleza	_____	_____
			Mantenimiento autos	_____	_____
			Mantenimiento hogar	_____	_____
			Médico/Dentista	_____	_____
			Mascotas	_____	_____
			Parqueo/Tolls	_____	_____
			Lotería/Bingo	_____	_____
			Cuidado del pasto	_____	_____
			Alcohol/Cigarrillos	_____	_____
			Otros	_____	_____
			<b>Total Gastos Flexibles (D)</b>	_____	_____
			<b>SUMA DE GASTOS</b>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			FIJOS (B)	_____	_____
			DEUDAS (C)	_____	_____
			FLEXIBLES (D)	_____	_____
			<b>TOTAL GASTOS (E)</b>	_____	_____
			Reste Gastos de su Ingreso (A - E)	_____	_____
			TOTAL INGRESOS (A)	_____	_____
			TOTAL GASTOS (E)	_____	_____
			<b>DIFERENCIA + ó -</b>	_____	_____

Observación: Si ha tomado en cuenta todos sus gastos, incluyendo ahorros, su diferencia debería ser **\$0,00**

Si la operación le da un número positivo, tal vez quiera usar el exceso para pagar más rápido sus deudas o incrementar sus ahorros.

Si le da un número negativo, usted está gastando más de lo que gana. Revise cuidadosamente su presupuesto para identificar áreas en las que puede reducir sus gastos.

Firma del solicitante: \_\_\_\_\_

Firma del co-solicitante: \_\_\_\_\_

CERTIFICATION: I hereby certify that I have reviewed the above budget with the applicant(s) and concur that it is reasonable.

Lender or Counselor Signature: \_\_\_\_\_



# Plan de Gastos Mensuales del Hogar

Encontrará copias adicionales del Plan de Gastos Mensuales del Hogar al final de este capítulo.

Indique el # de personas en el hogar:

Adultos: \_\_\_\_\_ Niños: \_\_\_\_\_

			<u>GASTOS FLEXIBLES</u>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			Ahorros	_____	_____
			Alimentos	_____	_____
			Almuerzo (escuela/trabajo)	_____	_____
			Comidas afuera	_____	_____
			Pasatiempos/entretenimiento	_____	_____
			Lavandería	_____	_____
			Artículos de limpieza	_____	_____
			Ropa	_____	_____
			Gasolina/Bus/Taxi	_____	_____
			Periódicos/Revistas	_____	_____
			Donaciones/Iglesia	_____	_____
			Libros/Educación	_____	_____
			Barbería/Salón de Belleza	_____	_____
			Mantenimiento autos	_____	_____
			Mantenimiento hogar	_____	_____
			Médico/Dentista	_____	_____
			Mascotas	_____	_____
			Parqueo/Tolls	_____	_____
			Lotería/Bingo	_____	_____
			Cuidado del pasto	_____	_____
			Alcohol/Cigarrillos	_____	_____
			Otros	_____	_____
			<b>Total Gastos Flexibles (D)</b>	_____	_____
			<b>SUMA DE GASTOS</b>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			FIJOS (B)	_____	_____
			DEUDAS (C)	_____	_____
			FLEXIBLES (D)	_____	_____
			<b>TOTAL GASTOS (E)</b>	_____	_____
			Reste Gastos de su Ingreso (A - E)	_____	_____
			TOTAL INGRESOS (A)	_____	_____
			TOTAL GASTOS (E)	_____	_____
			<b>DIFERENCIA + ó -</b>	_____	_____

Observación: Si ha tomado en cuenta todos sus gastos, incluyendo ahorros, su diferencia debería ser **\$0,00**

Si la operación le da un número positivo, tal vez quiera usar el exceso para pagar más rápido sus deudas o incrementar sus ahorros.

Si le da un número negativo, usted está gastando más de lo que gana. Revise cuidadosamente su presupuesto para identificar áreas en las que puede reducir sus gastos.

Firma del solicitante: \_\_\_\_\_

Firma del co-solicitante: \_\_\_\_\_

CERTIFICATION: I hereby certify that I have reviewed the above budget with the applicant(s) and concur that it is reasonable.

Lender or Counselor Signature: \_\_\_\_\_



# Plan de Gastos Mensuales del Hogar

Encontrará copias adicionales del Plan de Gastos Mensuales del Hogar al final de este capítulo.

Indique el # de personas en el hogar:

Adultos: \_\_\_\_\_ Niños: \_\_\_\_\_

			<u>GASTOS FLEXIBLES</u>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			Ahorros	_____	_____
			Alimentos	_____	_____
			Almuerzo (escuela/trabajo)	_____	_____
			Comidas afuera	_____	_____
			Pasatiempos/entretenimiento	_____	_____
			Lavandería	_____	_____
			Artículos de limpieza	_____	_____
			Ropa	_____	_____
			Gasolina/Bus/Taxi	_____	_____
			Periódicos/Revistas	_____	_____
			Donaciones/Iglesia	_____	_____
			Libros/Educación	_____	_____
			Barbería/Salón de Belleza	_____	_____
			Mantenimiento autos	_____	_____
			Mantenimiento hogar	_____	_____
			Médico/Dentista	_____	_____
			Mascotas	_____	_____
			Parqueo/Tolls	_____	_____
			Lotería/Bingo	_____	_____
			Cuidado del pasto	_____	_____
			Alcohol/Cigarrillos	_____	_____
			Otros	_____	_____
			<b>Total Gastos Flexibles (D)</b>	_____	_____
			<b>SUMA DE GASTOS</b>	<b>AHORA</b>	<b>CON CASA</b>
			FIJOS (B)	_____	_____
			DEUDAS (C)	_____	_____
			FLEXIBLES (D)	_____	_____
			<b>TOTAL GASTOS (E)</b>	_____	_____
			Reste Gastos de su Ingreso (A - E)	_____	_____
			TOTAL INGRESOS (A)	_____	_____
			TOTAL GASTOS (E)	_____	_____
			<b>DIFERENCIA + ó -</b>	_____	_____

Observación: Si ha tomado en cuenta todos sus gastos, incluyendo ahorros, su diferencia debería ser **\$0,00**

Si la operación le da un número positivo, tal vez quiera usar el exceso para pagar más rápido sus deudas o incrementar sus ahorros.

Si le da un número negativo, usted está gastando más de lo que gana. Revise cuidadosamente su presupuesto para identificar áreas en las que puede reducir sus gastos.

Firma del solicitante: \_\_\_\_\_

Firma del co-solicitante: \_\_\_\_\_

CERTIFICATION: I hereby certify that I have reviewed the above budget with the applicant(s) and concur that it is reasonable.

Lender or Counselor Signature: \_\_\_\_\_



## Informes de Crédito

2

**P**oseer un buen historial de crédito es muy importante en Estados Unidos. Nos guste o no, el crédito es una parte importante de nuestra vida acá. Todo lo relacionado con préstamos, crédito o ahorros se convierte en una parte de nuestro historial de finanzas — por lo tanto usar las facilidades de crédito de forma responsable es muy importante. Su puntuación de crédito le puede facilitar — o hacer más difícil — que le aprueben un préstamo para la compra de su casa, de un automóvil, o una tarjeta de crédito. También puede influir en que califique para un empleo, o en cuánto le cobrarán por una póliza de seguros. Le será beneficioso tomar buenas decisiones respecto a sus finanzas ahora y en el futuro.

## Agencias de Informes de Crédito: Conozcamos las tres más grandes

Un informe de crédito refleja su historial crediticio. Casi todo acreedor usa un informe de crédito para calificar a sus posibles clientes. Por lo tanto, toda persona que ha recibido - o ha tratado de obtener - un préstamo de un acreedor, tiene usualmente un historial de crédito con una de las tres agencias más importantes de informes de crédito, si acaso no con todas.

Las agencias de informes de crédito no aprueban o deniegan un préstamo. Simplemente acumulan y reportan información. Además no todos los acreedores reportan a todas las agencias de informes de crédito. Algunos solamente reportan información a una de ellas y otros no reportan a ninguna. Estas prácticas usualmente resultan en tres diferentes informes de crédito con las tres agencias más importantes:

- **Equifax** abarca la Costa Este de los Estados Unidos.
- **Experian** abarca la Costa Oeste.
- **TransUnion** abarca el Oeste Medio.

Tanto el consumidor como los acreedores usualmente pagan por obtener acceso a un informe de crédito. Pero hay algunas excepciones: un consumidor tiene el derecho de obtener una copia gratuita de su informe de crédito en los siguientes casos:

- Le denegaron un préstamo u otra facilidad de crédito, o un empleo, o una póliza de seguro debido a información que aparece en su informe de crédito.
- Si el consumidor está desempleado.
- Si el consumidor recibe asistencia pública.

---

*Si le han denegado un empleo, seguro o facilidad de crédito en los últimos 60 días debido a información negativa que aparece en su informe de crédito, usted tiene el derecho de solicitar y recibir su informe de crédito sin ningún costo.*

---



## Informe de Crédito Anual Gratuito: ¿En qué le beneficia?

La Ley de Transacciones de Crédito Justas y Veraces (FACTA por sus siglas en inglés) le permite solicitar y recibir sin costo un informe de crédito cada 12 meses de cada una de las más grandes agencias de informes de crédito.

Usted debe aprovechar sus derechos bajo esta ley y revisar por lo menos una vez al año su historial de crédito en las tres agencias para confirmar que la información que están reportando es correcta.

Ojo: Su **puntuación de crédito** no está incluida en su informe de crédito, pero usted puede comprarla.

Deberá decidir si desea ordenar los tres informes de crédito al mismo tiempo. La ventaja de ordenarlos al mismo tiempo es que así los puede comparar fácilmente. Sin embargo, recuerde que no tendrá derecho a recibir otro informe de crédito gratis por 12 meses. Otra opción es ordenarlos espaciados (por ejemplo, ordene un informe de crédito de cada agencia cada cuatro meses), lo que le ayudará a identificar información nueva o cambios que aparezcan en sus informes de crédito.




---

*Una buena práctica es que alterne sus peticiones en vez de solicitar sus tres informes al mismo tiempo. Así, puede desarrollar el hábito de monitorear sus informes de crédito de forma regular a través del año.*

---

## ¿Cómo Puede Solicitar Su Informe de Crédito?

Es fácil. Elija una de los siguientes opciones:

- Visite [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com) para ver, imprimir o bajar su informe de crédito.
- Llame al 877-322-8228 y siga el simple proceso de verificación de su identidad. Recibirá su informe de crédito por correo en dos o tres semanas.
- Baje una planilla de solicitud de [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com). Imprímala, llénela y envíela por correo a la siguiente dirección:

Annual Credit Report Request Service  
P.O. Box 105283, Atlanta, GA 30348-5283

Los acreedores utilizan los informes de crédito principalmente para determinar si le extenderán un préstamo. El consumidor debe darles autorización por escrito o verbalmente para que el acreedor pueda obtener una copia de su informe. Un prestamista hipotecario obtendrá Informes de las tres agencias (le llaman en inglés un “tri-merge report”) y usan la puntuación media como su puntuación oficial.

## ¿Cómo sabe lo que dice su Informe de Crédito?

A primera vista puede parecerle intimidante. En realidad, leer su informe de crédito es fácil una vez que comprende cómo está diseñado.

### **Funciona así.**

Todo Informe de Crédito contiene cinco secciones principales: Información Personal, Información Pública, Cuentas en Cobro, Información del Acreedor, y Averiguaciones.

**La sección de Información Personal** siempre incluye su nombre(s) y apellido(s) y su número de seguro social. Puede incluir además otra información, tal como su historial de empleo y fecha de nacimiento.

Es importante revisar cuidadosamente esta información y asegurarse está siendo reportada de forma correcta.



*Si usted usa un sufijo con su nombre, tal como Jr., úselo cada vez que solicite un crédito o firme documentos legales. Al seguir esta simple práctica se asegura de prevenir confusiones con los informes de personas con nombres similares al suyo.*

**La Sección de Información Pública** muestra cualquier asunto relacionado a crédito que haya sido procesado a través del de una corte judicial. Estos podrían incluir:

- **Las Adjudicaciones de Tribunal (“Judgments” en inglés)** que aparecen en un informe de crédito deben de ser pagadas y actualizadas como “satisfechas”. Las adjudicaciones se mantienen en el informe por un mínimo de siete años desde la fecha en que fueron presentadas. Sin embargo, si no satisface la deuda, el acreedor o individuo presentando la demanda de pago puede volverla a presentar a la corte. Como verá, es muy importante mantener buenos archivos, en especial recibos de pagos de las adjudicaciones .



*Si usted tiene Adjudicaciones de Corte que todavía no ha pagado, puede solicitar la asistencia de un Asesor Certificado de Vivienda / Crédito para que le ayude a establecer un plan de pagos.*

- **Los Gravámenes de Impuestos (“Tax Liens” en inglés)**, sean federales o estatales, que aparezcan en su informe de crédito deben ser pagados en su totalidad antes de solicitar un préstamo hipotecario. Un Asesor Certificado de Vivienda / Crédito le puede ayudar a establecer un plan de pagos.
- **La Bancarrota** es un procedimiento legal diseñado para proteger tanto a la persona que no puede satisfacer sus obligaciones financieras, como a su(s) acreedor(es).

**La Bancarrota de Capítulo 7** elimina todas las deudas incluidas en la orden de la corte y aparecerá en su informe de crédito por 10 años después de la orden de liberación de la corte

**La Bancarrota de Capítulo 13** es una reorganización de sus deudas y se mantiene en su informe de crédito por 7 años después de la fecha de presentación a la corte. Es este tipo de bancarrota el consumidor lista todos sus acreedores con un abogado, quien presenta el papeleo a la Corte de Bancarrotas. Al momento de

su presentación, los intereses en la deuda cesan de acumularse. La Corte de Bancarrota asigna un Fiduciario (un abogado), quien decide qué pagos deben hacerse y por cuánto tiempo a fin de pagar las deudas en la lista. Los pagos se hacen al Fiduciario, quien se encarga de hacerle llegar los fondos a cada acreedor.

- **Pagos Retrasados de Manutención de Niños.** Si usted está atrasado en sus obligaciones de manutención de niños que se pagan a la División de Manutención de Niños, la cantidad en mora puede aparecer en su informe de crédito. Si está atrasado, no podrá calificar para un préstamo hipotecario hasta que se haya puesto al día en sus obligaciones.

---

*Es muy importante que guarde todo el papeleo relacionado con las transacciones y el historial de pago de cualquier suma atrasada de manutención de niños.*

---



- **Deuda Federal.** No podrá obtener un préstamo hipotecario antes de ponerse al día con cualquier deuda morosa en sus préstamos de estudiante. Un Asesor Certificado de Vivienda / Crédito puede ayudarle a establecer un plan de pagos para préstamos de estudiante. También puede solicitar un préstamo de rehabilitación de su deuda. Si hace pagos a tiempo por 12 meses, el acreedor de su préstamo de estudiantes está obligado a borrar de su informe de crédito toda la información negativa respecto a esas deudas previamente atrasadas.

**La Sección de Cuentas en Cobro** lista las deudas que un acreedor le ha vendido a una agencia de cobros después que la cuenta se convierte en morosa. La Ley de 1997 de Notificación Equitativa de Crédito de EE.UU. requiere que la agencia de informes de crédito provea información específica sobre la cuenta, incluyendo:

- Quién es el acreedor original.
- Fecha en que se compró la cuenta.
- Cantidad de la deuda comprada.
- Una parte del número de la cuenta original.

Una cuenta en cobro permanecerá en su informe de crédito por siete años a partir de la última fecha de actividad en la misma, que podrían ser la fecha de transferencia de la cuenta o la fecha del último pago recibido.

**La Sección de Información del Acreedor** incluye un reporte actualizado que la mayoría de los acreedores provee mensualmente a una o más de las tres principales agencias de informes de crédito. La información reportada puede incluir:

- Fecha en que la cuenta fue establecida.
- Fecha del último reporte en la cuenta.
- Fecha de la última actividad.
- Número de meses en revisión.
- Monto máximo del crédito.
- Saldo actual.
- Pago mínimo.
- Plazo de la deuda o número de meses restantes para cancelar la deuda.
- Saldo moroso.
- Una clasificación alfa-numérica del crédito.

Toda la información relacionada al crédito permanece en el informe de crédito por siete años desde la fecha de última actividad.



*Si observa que el informe de crédito muestra saldos pendientes en cuentas que usted sabe ya pagó, revise la “fecha del último reporte” y la “fecha de última actividad” para asegurarse que la información ha sido actualizada.*

### **Propietario de la Cuenta**

Cada acreedor lista el tipo de propietario:

**A = Usuario Autorizado.** La persona responsable por el pago de la deuda le permite a un usuario autorizado a hacer cargos en la cuenta, pero el usuario no es responsable por pagar la deuda.

**I = Individual.** Solamente una persona es responsable por el pago de la deuda.

**J = Conjunta.** Dos o más personas son responsables por el pago de la deuda. En caso de divorcio, todas las personas que firmaron adquiriendo la responsabilidad por la deuda retienen esa obligación, aún si la corte le ordena a una persona específica a pagar la deuda. Si la persona bajo orden de la corte de pagar la deuda no cumple con la obligación de pagos, el historial de crédito de todas las personas en la cuenta conjunta reflejará una deuda morosa. La mejor medida en caso de divorcio es cerrar todas las cuentas conjuntas y obtener nuevo crédito individual. Debido a circunstancias de finanzas personales, a veces esto no es posible. Es estos casos, la persona que no está bajo orden de la

corte de pagar la deuda puede solicitarle al acreedor que le notifiquen en caso de pagos tardíos.

### Clasificación Alfa-Numérica

Este sistema de clasificación describe el tipo de crédito y la forma en que la obligación ha sido pagada.

- La sección alfa consiste de:
  - R = Crédito Renovable.** Es una línea de crédito de la cual puede obtener préstamos más de una vez, como por ejemplo una tarjeta de crédito.
  - I = A Plazos.** Este es un préstamo con un pago específico por un período de tiempo previamente determinado, como por ejemplo un préstamo de automóvil.
  - O = Cuenta abierta.** Esta es una obligación que debe ser pagada por completo cada 30 días.
- La sección numérica de la clasificación usa números del cero (0) al nueve (9):

<b>0</b>	Crédito es demasiado nuevo para clasificarlo.	<b>5</b>	Atrasado más de 120 días. (o la cuenta es ahora una cuenta en cobros).
<b>1</b>	Pagando según lo acordado.	<b>6</b>	Ya no se utiliza dado que los acreedores dan ahora como "pérdidas" las deudas atrasadas 120 días en vez de 180 días .
<b>2</b>	Atrasado más de 30 días.	<b>7</b>	Haciendo pagos mensuales bajo un plan de asalariado, gestión de deudas, o Bancarrota Capítulo 13.
<b>3</b>	Atrasado más de 60 días.	<b>8</b>	Embargo
<b>4</b>	Atrasado más de 90 días.	<b>9</b>	Cuenta pasada a Pérdidas. (puede ser vendida a agencia de cobros).

Cuando usted está siendo considerado para un préstamo, es importante tener un buen historial crediticio. En otras palabras, usted quiere que todas sus cuentas sean clasificadas "1" (pagando según lo acordado). Cuando solicita un préstamo hipotecario, el prestamista revisará su informe de crédito para ver cómo ha pagado sus obligaciones anteriormente. Para un prestamista, la forma en que haya pagado sus obligaciones anteriormente es una buena indicación de cómo manejará sus obligaciones en el futuro.

**La Sección de Averiguaciones (Inquiries)** le indica que un acreedor obtuvo su informe de crédito y la fecha en que esto ocurrió. Las averiguaciones permanecen en su informe de crédito por dos años. Algunas averiguaciones tendrán una anotación que indica que el acreedor en realidad no ha visto su historial de crédito. En estos casos, la anotación Indica que:

- **PRM** (promocional) que significa que la agencia de informes de crédito vendió su nombre y dirección para ser usada para propósitos de mercadeo. En estos casos, usted usualmente recibe todas esas ofertas para nuevas tarjetas de crédito. Esto no cuenta como una averiguación.
- **AR** (revisión anual) significa que un acreedor ha revisado su historial de crédito como parte de su proceso de actualización anual. Sin embargo, esto no cuenta como una averiguación .

Note: Cuando una compañía de seguros o un posible empleador revisa su historial de crédito, esto no cuenta como una averiguación siempre y cuando ellos usen los códigos correctos. Usted comprenderá la importancia de mantener al mínimo el número de averiguaciones cuando veamos la puntuación de crédito más adelante.

Usted podría ser elegible para un préstamo aún si ha tenido problemas de crédito anteriormente. El prestamista considerará las circunstancias de su problema, el tiempo que ha pasado desde sus dificultades, y si ha manejado bien sus obligaciones desde entonces.




---

*Debido a que la mayoría de los prestamistas requieren que - como mínimo - los últimos 12 meses de historia de crédito sean satisfactorios, usted debería solicitar a las agencias de informes una copia de su historial de crédito antes de reunirse con un prestamista.*

---

## ¿Y si hay información incorrecta en su Informe de Crédito?

Bajo la Ley de Información Justa de Crédito de 1997 (Fair Credit Reporting Act), usted tiene el derecho de solicitar a la agencia de Informes de Crédito una investigación para corregir datos incorrectos en su informe.

Cada agencia de informes de crédito podría tener diferente información sobre usted. Por lo tanto, debe presentar una disputa por cada error con cada una de las tres agencias.

Una vez la agencia de informes de crédito recibe su disputa, ésta tiene 10 días para hacerle llegar la información al acreedor que reportó el dato. El acreedor tiene aproximadamente 30 días para responder. Si el acreedor no puede presentar documentación a la agencia de informes de crédito que valida la información reportada, el dato en cuestión será removido de su informe de crédito y usted recibirá notificación por escrito de la acción tomada.

Es posible que el acreedor pueda más adelante confirmar la validez del dato en cuestión, y éste se volverá a colocar como parte de su historial de crédito.

---

*Asegúrese de guardar todo el papeleo relacionado con cualquier disputa que usted presente a una agencia de informes de crédito. Nunca envíe por correo recibos o documentos originales. Siempre envíe copias.*

---

*Si la agencia de informes de crédito verifica que la información que tiene es correcta, se lo dejarán saber. Si usted todavía cree que ellos están errados, usted puede solicitar otra investigación. Si la segunda investigación no arroja un resultado favorable para usted, tiene el derecho de solicitar que incluyan una explicación de parte suya de hasta 100 palabras al lado de la información que usted cree es errónea en su informe de crédito.*

---



Puede obtener planillas de objeción por teléfono, correo o por Internet. La información de cada una de las agencias de crédito aparece a continuación. Si necesita ayuda preparando una objeción por favor comuníquese con un Asesor de Viviendas/Crédito en su área.

- **Equifax Information Services, LLC**

<http://www.equifax.com/online-credit-dispute>

Mail: P.O. Box 740256, Atlanta, GA 30374

Teléfono: El número que aparece en la parte superior de su informe de crédito.

- **Experian**

Internet: <http://www.experian.com/disputes2>

Correo: Dirección que aparece en la parte superior de su informe de crédito.

Teléfono: El número que aparece en la parte superior de su informe de crédito.

- **TransUnion Consumer Solutions**

Internet: <http://annualcreditreport.transunion.com/entry/disputeonline>

Correo: P.O. Box 2000, Chester, PA 19022-2000

Teléfono: 800-916-8800

## Llamadas Indeseables y Correo “Basura”

Si desea reducir, si no eliminar por completo, las ofertas de tarjetas de crédito y otras solicitudes, usted tiene el derecho legal de “no participar”. Esto es lo que debe hacer.

### **Selección Previa en Listados de Correo:**

Experian, Equifax y TransUnion venden a prestamistas y otros negocios listados de personas previamente seleccionadas para recibir por correo ofertas de crédito y seguros. Para que su nombre sea retirado de estas listas, comuníquese con:

- 888-5OPT-OUT (888-567-8688)
- [www.optoutpreescreen.com](http://www.optoutpreescreen.com)

Se le dará la opción de no participar por dos años o permanentemente. Para optar por no participación de forma permanente, deberá pedir le envíen una forma de Notificación de Elección de Exclusión Permanente. Cuando reciba la forma, debe firmarla y enviarla de regreso, de lo contrario su elección no será activada.

### **Listas de Mercadeo Telefónico:**

Usted puede eliminar la mayoría (pero no todas) las llamadas de mercadeo gracias a la Ley de Mejoras de No Llamadas y Registro Nacional de No Llamadas de 1997. Puede seleccionar de forma permanente sus teléfonos celular y de casa. Recuerde que debe hacer la llamada desde el número que usted desea remover de las listas.

- 888-382-1222
- [www.donotcall.gov](http://www.donotcall.gov)

### **Listas de servicios de correo directo:**

También puede poner un límite a las llamadas por teléfono y correo que recibe que no están relacionados a las listas que las agencias de informes de crédito le venden a prestamistas y a otros negocios. Por un cargo de \$1 puede optar por que le retiren de las listas por un período de cinco años.

- [www.dmachoice.org](http://www.dmachoice.org)

## ¿Qué es una puntuación o puntaje de crédito?

Una puntuación de crédito es un número desde 300 hasta 850 que representa el riesgo de prestarle dinero. Las puntuaciones de crédito no pueden predecir con certeza cómo usted o cualquier persona actuarán en el futuro. Sin embargo, basándose en cómo usted ha manejado su crédito en el pasado, proporcionan una indicación rápida y objetiva de la probabilidad de que pague a tiempo y de acuerdo a los términos del crédito.

Es importante entender que hay varios tipos de modelos de puntuación de crédito. Dos modelos populares son:

- **El “VantageScore”**, que es lo que un consumidor recibe si compran un informe de crédito y puntuación de una de las tres agencias de informes de crédito.
- **La Puntuación FICO** es lo que los prestamistas de crédito hipotecario utilizan porque creen es su mejor guía para medir el riesgo futuro. La puntuación FICO no califica solamente tardanzas de pagos. También la influyen otras cosas, tales como la relación entre el saldo y la cantidad original o límite del préstamo, el número de cuantas de crédito al consumidor e incluso el número de tarjetas de crédito abiertas.

Aunque ambos modelos evalúan información similar, las puntuaciones no serán idénticas. Esto se debe a que, como vimos anteriormente, no todos los acreedores reportan a todas las agencias de informes de crédito. Esto resulta en tres informes y puntuaciones diferentes para cada individuo. Cuando un prestamista hipotecario obtiene un informe de crédito tri-combinado, suele utilizar la puntuación media como la puntuación oficial del individuo.




---

*En la actualidad, la gran mayoría de prestamistas hipotecarios continúan utilizando la puntuación FICO. La mayoría de los sistemas automatizados de análisis de riesgo están diseñados para utilizar la puntuación FICO, por lo tanto prestamistas en la industria que incluyen a la Administración Federal de Vivienda (FHA), Asuntos de Veteranos de EE.UU. (VA) FannieMae y Freddie Mac, aún no aceptan la puntuación VantageScore para solicitudes de hipotecas.*

---

## ¿Cómo Determinan Su Puntuación de Crédito?

- **35 por ciento está basado en su Historial de Pagos.** Para el prestamista, su historia de pagos durante los últimos 12 meses es lo más importante.
- **30 por ciento está basado en la cantidad de usted debe** y en el porcentaje de las líneas de crédito que usted está utilizando. Si tiene varias tarjetas de crédito con saldos cercanos o iguales al máximo de su línea de crédito, esto tendrá un impacto negativo en su puntuación de crédito. Por lo tanto, es recomendable que no exceda el 30 por ciento de su línea de crédito.
- **15 por ciento está basado en la longevidad de su Historial de Crédito.** Pídale a su prestamista que le revise su historial de crédito antes de hacer cambios que podrían impactar negativamente su historial de crédito, tales como cerrar tarjetas de crédito que no utiliza, o efectuar una consolidación de deudas. Este tipo de cambios podría reducir su puntuación de crédito al eliminar información positiva de sus cuentas.
- **10 por ciento está basado en Crédito Nuevo.** Tener numerosas averiguaciones para obtener crédito nuevo podría dar la apariencia de que usted está tratando de obtener crédito adicional. Por eso no es conveniente, buscando ahorrarse unos pocos dólares en su compra, aprovechar las ofertas de descuento de las tiendas a cambio de completar una solicitud de crédito.
- **10 por ciento de su puntuación está basado en los Tipos de Crédito que utiliza.** Puede ser beneficioso tener una mezcla de **crédito con garantía** (como préstamos de auto) y **crédito sin garantía** (como tarjetas de crédito).

## Cómo obtener su Puntuación de Crédito

Aunque puede comprar su puntuación de crédito de una o todas las agencias principales de informes de crédito, tal vez debería considerar comprar su puntuación de la agencia que cubre el área donde usted ha vivido la mayor parte de su vida adulta, por ejemplo Equifax si ha vivido en la Costa Este de EE.UU.

Aunque los prestamistas tienen permitido compartir con usted su historial de crédito y puntuación, cada uno de ellos tiene sus propias políticas y prácticas al respecto.

También puede comprar su puntuación FICO de [myfico.com](http://myfico.com).

## **¿Cómo Utilizan Su Puntuación de Crédito los Prestamistas?**

La puntuación de crédito simplifica el proceso de solicitud de crédito ya que proporciona reportes que son fáciles de interpretar. Cuanta más alta sea la puntuación de crédito, menor es el riesgo. La puntuación de crédito le hace más fácil al prestamista tomar una decisión de forma objetiva basada exclusivamente en los datos de su informe de crédito. Y dado que la puntuación de crédito no toma en consideración raza, color, nacionalidad de origen, religión, o estado civil, esto elimina la posibilidad del uso de discreción personal o influencia injusta.

Resulta difícil especificar lo que es una “buena puntuación de crédito”, ya que ninguna puntuación afirma que una persona va a ser un “buen cliente” o un “mal cliente”. Y aunque la mayoría de los prestamistas utilizan la puntuación FICO para ayudarles a tomar sus decisiones, cada institución de préstamos decide por sí misma cuáles son las puntuaciones que encuentran aceptables para sus diferentes tipos de préstamos y facilidades de crédito.

No existe un “punto de corte” único común a todos los prestamistas. Existen muchos factores que los prestamistas consideran para decidir la tasa de interés que el consumidor va a pagar. Por ejemplo, un prestamista podría decidir que le ofrecerá crédito a una tasa de interés más alta a alguien con una baja puntuación de crédito, en vez de denegarle por completo el crédito. Un prestamista podría decidir ofrecerle una tasa de interés más baja a alguien con una alta puntuación de crédito.

## **Seis maneras de mejorar su puntuación de crédito**

Tal vez quiera mejorar su puntuación de crédito ahora, para que cuando llegue la hora de comprar su casa usted pueda calificar para un mejor préstamo y una tasa de interés más baja. Estas son algunas maneras de hacerlo:

1. Haga sus pagos a tiempo.
2. Mantenga sus saldos de deuda de tarjetas de crédito por debajo del 50 por ciento del máximo de su línea de crédito.

3. Reduzca los saldos en sus tarjetas de crédito.
4. No solicite más crédito.
5. Nunca les sirva de fiador a amigos o parientes.
6. Revise con regularidad su informe de crédito.

Muchos prestamistas recomiendan que intente mejorar su puntuación de crédito entre seis meses y un año antes de solicitar un préstamo hipotecario.

Su puntuación mejorará a medida que continúe manejando responsablemente sus obligaciones de crédito. Trate de imaginarse la puntuación de crédito como una fotografía de su riesgo crediticio, que muestra una imagen de un momento específico en el pasado.

---

*No le pague a ninguna agencia para que "reparen" su crédito. No existe nada que éstas puedan lograr en su nombre que no pueda hacer usted mismo. Por su cuenta, usted puede mejorar su puntuación de crédito con algo de tiempo, con la ayuda de una agencia de asesoría de vivienda o crédito, con un mejor comportamiento en el uso de crédito y con un esfuerzo por eliminar información incorrecta de su informe de crédito.*

---



## **Cómo Trabajar con Asesores de Crédito o Vivienda**

Si usted enfrenta problemas de deuda excesiva y necesita ayuda administrando su dinero, tenga cuidado. No todas las agencias de asesoría de crédito o vivienda son organizaciones sin fines de lucro. Un buen lugar para encontrar una agencia de buena reputación es el sitio en Internet del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE.UU. (HUD). Allí encontrará un listado por Estado de las agencias aprobadas por HUD. Puede visitar [www.hud.gov](http://www.hud.gov) para localizar la agencia más cercana a usted o puede llamar al 800-563-4287 sin costo alguno.

Otro recurso que puede usar para encontrar un asesor de vivienda en Virginia es la Asociación de Asesores de Vivienda de Virginia. Visite su sitio web en [www.virginiahousingcounselors.org](http://www.virginiahousingcounselors.org).

Muchas de estas agencias no cobran por sus servicios, pero debe asegurarse de ello antes de hacer una cita.



*Muchas de estas agencias también proveen ayuda y orientación con el manejo de su dinero, crédito y presupuesto después de haber comprado su casa. Asegúrese de preguntarles.*

## Evite que le roben su identidad

El robo de identidad ocurre cuando los depredadores obtienen acceso a su información personal. De hecho, el FBI reporta que el robo de identidad es uno de los crímenes de más rápido crecimiento en la nación. Por lo tanto es muy importante proteger su información personal. Estas son algunas maneras de hacerlo:

- Siempre proteja su número de Seguro Social.
- No lleve en su persona documentos que rara vez usa, tales como su certificado de nacimiento o tarjeta de Seguro Social.
- Use una trituradora de papel para destruir documentos que contienen información personal.
- Revise regularmente su informe de crédito para detectar actividad sospechosa.
- Mantenga una lista con la información de contacto de sus acreedores.
- Reporte inmediatamente la pérdida o robo de sus tarjetas de crédito.
- Tenga cuidado con tardanzas en su correo, cobros que no le llegan a tiempo o con respuestas de solicitudes de crédito con las cuales usted no está familiarizado.
- Cuando envíe sus pagos por correo asegúrese de colocarlas en una caja postal en vez de en el buzón de su casa.
- Instale una cerradura en el buzón de su casa.
- Alquile un apartado postal o suspenda temporalmente la entrega de correo cuando sabe estará fuera de casa por más de un fin de semana.
- Cuando ordena cheques nuevos, no pida le impriman su número de seguro social o número de teléfono.
- Solicite le envíen la orden de cheques a su sucursal bancaria en vez de a casa.
- No use contraseñas comunes, tales como fechas de nacimiento, para obtener acceso a cajeros automáticos, computadoras y otros medios electrónicos.

## Qué hacer si se convierte en una víctima

Si se convierte en víctima del robo de su identidad es importante que tome acción rápidamente:

- Comuníquese de inmediato con sus acreedores y cierre las cuentas que han sido manipuladas o abiertas fraudulentamente.
- Denuncie el robo de su identidad a su agencia de orden público más cercana.
- Considere colocar una **“Alerta de Fraude”** en su perfil crediticio con las agencias listadas a continuación. Una Alerta de Fraude puede dificultarle a otros el obtener crédito en su nombre, ya que le indica a los acreedores que deben seguir ciertos procedimientos para protegerle. (Por otro lado, esto también podría causar retrasos en sus solicitudes de crédito.)

**Una alerta de fraude inicial** permanece en su informe por lo menos por 90 días.

**Una alerta prolongada** permanece en su informe por siete años.

---

*Para establecer estas alertas, la agencia de informes de crédito le pedirá prueba de su identidad, la cual podría incluir su número de Seguro Social. Si solicita una alerta prolongada le pedirán una copia de la denuncia de robo de identidad que reportó a su agencia federal, estatal o local de orden público.*

---



**Equifax:** 800-525-6285, [www.equifax.com](http://www.equifax.com)

P.O. Box 740241, Atlanta, GA 30374-0241

**Experian:** 1-888-EXPERIAN (397-3742), [www.experian.com](http://www.experian.com)

P.O. Box 9554, Allen, TX 75013

**TransUnion:** 800-680-7289, [www.transunion.com](http://www.transunion.com)

Fraud Victim Assistance Division, P.O. Box 6790, Fullerton, CA 92834-6790



## Examen de Informes de Crédito

**Elija la respuesta correcta (Encontrará las respuestas en la página 46)**

1. La puntuación de crédito toma en cuenta el número de averiguaciones que aparecen en su informe de crédito.  
 Verdadero    Falso
  
2. Sus acreedores están obligados a reportar su historia a una agencia de informes de crédito si usted tiene una cuenta con ellos.  
 Verdadero    Falso
  
3. Una Adjudicación de Tribunal (Judgement) es un ejemplo de un dato en la sección de información pública en su informe de crédito.  
 Verdadero    Falso
  
4. Todas las cuentas tienen una clasificación alfa que indica el tipo de propietario del crédito.  
 Verdadero    Falso
  
5. Para considerarle para un préstamo hipotecario, la mayoría de los prestamistas requieren que los últimos 12 meses de su historial de crédito sean satisfactorios.  
 Verdadero    Falso
  
6. La abreviación "PRM" que aparece en la sección de averiguaciones en un informe de crédito indica que la agencia de informes de crédito vendió su nombre y dirección a un prestamista con el propósito de que le envíen materiales de mercadeo.  
 Verdadero    Falso
  
7. Si descubre información errónea en su informe de crédito, la mejor acción a tomar es comunicarse con una compañía de reparación de crédito.  
 Verdadero    Falso
  
8. La Ley de Información Justa de Crédito es una ley federal que regula, entre otras cosas, la forma en que las cuentas en cobro, o colecciones, se reportan a las agencias de informes de crédito.  
 Verdadero    Falso

9. Su informe de crédito es una “fotografía” de su riesgo de crédito.
- Verdadero    Falso
10. Las averiguaciones de crédito (inquiries) permanecen en su informe de crédito por:
- 6 meses    Un año    Dos años    Tres años
11. ¿Cuál de éstos no se usa para determinar su puntuación de crédito?
- Historia de pagos recientes
- Si ha estado tratando de obtener crédito
- Su sexo
- Cantidad de crédito disponible y que está utilizando
12. ¿Cuáles de éstas deberán ser pagadas para poder obtener un préstamo hipotecario?
- Adjudicaciones de Tribunal    Cuentas en cobro
- Deuda federal    Todas las anteriores

## Respuestas al examen de Informes de Crédito

- |              |              |                          |
|--------------|--------------|--------------------------|
| 1. Verdadero | 4. Verdadero | 7. Falso                 |
| 2. Falso     | 5. Verdadero | 8. Verdadero             |
| 3. Verdadero | 6. Verdadero | 9. Verdadero             |
| 10. Dos años | 11. Su sexo  | 12. Todas las anteriores |

# Trabajando con el prestamista

3

**E**l prestamista (también se le conoce como oficial de préstamos) es la persona que trabajará con usted para completar su solicitud de préstamo y determinar la cantidad del préstamo para el que usted califica.

Trabajar con un prestamista antes de comenzar a ver casas le ayudará a crear expectativas realistas respecto al costo de un préstamo hipotecario y lo que usted puede pagar. Encontrará además que sus esfuerzos en desarrollar un Plan de Gastos realista y en mejorar su puntuación de crédito (que vimos en los capítulos anteriores) le serán de gran ayuda cuando empiece el proceso de su solicitud de préstamo.



---

*Igual que cuando compara productos y servicios antes de efectuar una compra importante, también es importante comparar prestamistas para asegurarse de que está recibiendo la mejor oferta y calidad de servicio en un préstamo hipotecario.*

---

## Cómo encontrar un prestamista

Usted puede encontrar prestamistas de varias maneras. Tal vez un amigo o un familiar compraron casa recientemente. Pregúntele a esa persona cómo fue su experiencia con ese prestamista. También le puede pedir a su agente de bienes raíces que le recomiende a un prestamista. No tiene que preocuparse de que su agente le recomiende a un prestamista específico porque va a recibir un pago del prestamista por referirle a usted. Desde 1974 es ilegal que un agente de bienes raíces reciba pagos u otra compensación por referir clientes.

También puede buscar prestamistas por Internet en los sitios de instituciones financieras y préstamos hipotecarios. El sitio de VHDA ofrece una opción muy conveniente: [www.vhda.com/FindALender](http://www.vhda.com/FindALender). Este sitio le permite la búsqueda de los prestamistas aprobados por VHDA más cercanos a usted, quienes le podrán ayudar con un préstamo VHDA. Puede incluso ver cuáles sucursales y oficiales de préstamo han sido los más activos durante el último año ayudando a personas a obtener préstamos VHDA.

## ¿Qué preguntas debe hacer?

Usted quiere un prestamista en el cual pueda confiar, además de un préstamo con términos con los cuales usted se sentirá cómodo. Por eso, debe entrevistarse con varios prestamistas para comparar los tipos de préstamos, tasas de interés y otros términos. Estas son algunas de las preguntas que debe hacerles:

- ¿Qué tipo de préstamos ofrece? Tasas fijas o variables (ARMs)?
- ¿Cuáles son los plazos de pago disponibles? (por ejemplo, ¿préstamos a 15 años o pagos cada dos semanas?)
- ¿Cuál es la tasa de interés actual para un préstamo de tasa fija a 30 años?
- ¿Cuánto cobra por la tramitación del préstamo?
- ¿Este préstamo requiere pago de seguro hipotecario (PMI o MIP)?
- ¿Me puede garantizar la tasa de interés? Si es así, ¿cuándo queda garantizada la tasa de interés: cuando presento la solicitud de préstamo o al momento de su aprobación?



Asegúrese de preguntar a quién debe llamar en caso tenga preguntas. Si usted trabaja con un prestamista inclinado a proveer buen servicio a sus clientes, encontrará que el proceso del préstamo es mucho menos estresante, así que posiblemente no desee elegir a su prestamista basándose únicamente en quién le ofrece los mejores términos.

## Precalificación y Preaprobación: ¿Cuál es la diferencia?

Aunque ambas suenan iguales, hay mucha diferencia entre una precalificación y una preaprobación.

La **Precalificación** es solamente un estimado de su poder adquisitivo. No requiere verificación de su ingreso y se puede hacer con solamente datos de ingreso y deudas que usted provee verbalmente, por teléfono o en persona. Con las herramientas necesarias, usted puede precalificarse solo. Lo puede hacer así:



En la página siguiente encontrará una “Tabla de Factores” que puede usar para convertir una tasa de interés en su costo por cada mil dólares de préstamo. Revise la tabla y determine cuál es la tasa de interés actual en un préstamo a cierto plazo (la mayoría de compradores elijen un plazo de 30 años).

Cuando tenga esa información, llene la “Planilla de Precalificación” en la página 51 y haga el cálculo necesario. La precalificación le ayudará a averiguar cuál es su poder adquisitivo, o sea, lo que usted puede pagar por una casa. También verá que esta planilla es útil para evaluar si usted está preparado para adquirir una deuda a largo plazo.



Mientras trabaja con las planillas en las páginas siguientes, fíjese en cómo cambiaría su poder adquisitivo si usted reduce su deuda, incrementa su ingreso, o consigue una tasa de interés más baja.

TABLA DE FACTORES			
Tasa de Interés	Préstamo a 15 años	Préstamo a 20 años	Préstamo a 30 años
4.00%	\$7,40	\$6,06	\$4,77
4.50%	\$7,65	\$6,33	\$5,07
5.00%	\$7,91	\$6,60	\$5,37
5.50%	\$8,17	\$6,88	\$5,68
6.00%	\$8,44	\$7,16	\$6,00
6.50%	\$8,71	\$7,46	\$6,32
7.00%	\$8,99	\$7,75	\$6,65
7.50%	\$9,27	\$8,06	\$6,99
8.00%	\$9,56	\$8,36	\$7,34
8.50%	\$9,85	\$8,68	\$7,69
9.00%	\$10,14	\$9,00	\$8,05
9.50%	\$10,44	\$9,32	\$8,41
10.00%	\$10,75	\$9,65	\$8,78

## Planilla de Precalificación

### **Ingreso Bruto Mensual =**

Ingreso Bruto Mensual x (Relación Ingreso/Pago Vivienda: FHA=31%, VA=n/a, CONV 28%)

31%

1

Ingreso Bruto Mensual x (Relación Ingreso/Pago Deuda Total: FHA=43%, VA=41%, CONV 36%)

43%

2

3

Total Pagos Mensuales en Deuda

4

Reste la línea 4 de la línea 3 (3-4)

5

### **Máximo Pago de Hipoteca Permisible**

Escriba la cifra que sea menor de las líneas 2 o 5

6

### **Fideicomiso**

Multiplique la línea 6 por

25%

7

Reste la línea 7 de la línea 6 (6-7)

8

### **Capacidad de Pago**

Divida la línea 8 por el factor (El factor que use dependerá de la tasa de interés en el préstamo. Vea la página 50)

\$

9

Multiplique la línea 9 por \$1.000,00

\$1.000,00

10

La **Preaprobación** debe recibirla de la institución de préstamos. Esta le ayudará en las negociaciones cuando someta su oferta de compra de la vivienda. Para obtener una preaprobación, usted debe:

- Completar una solicitud de préstamo hipotecario.
- Presentar evidencia de sus ingresos (usualmente colillas de pago) en los últimos 30 días.
- Presentar copias de sus estados de cuenta bancarios de los dos o tres meses anteriores.
- Presentar cualquier otra documentación que requiera el prestamista.

---

*El prestamista necesitará revisar su informe de crédito, por lo tanto debe esperar pagar entre \$35 a \$75 por este costo.*

---



Después de tener toda la información necesaria, su prestamista le dejará saber su **monto de préstamo preaprobado**. Es posible que note que le preaprobaron por una cantidad mayor a la que usted desea. Si es así, puede pedirle al prestamista una carta de preaprobación por la cantidad de préstamo con la cual usted se siente cómodo.

Su preaprobación puede ser una buena herramienta de negociación para conseguir la ratificación de un contrato para la compra de una casa. (Aprenderá más sobre el contrato en el capítulo siguiente.)

## Lo que su prestamista necesitará

En preparación para responder a las preguntas de su prestamista, usted necesitará tener disponible alguna información personal. Además, durante su reunión con el prestamista, recibirá documentos para su firma autorizándole a verificar su ingreso, empleo y otra información relevante.

---

*Al final de este capítulo, usted encontrará una Lista de Requisitos para un Préstamo Hipotecario para su uso cuando recopile la información para la solicitud de préstamo. También encontrará un ejemplo de la Solicitud de Préstamo Hipotecario y varias muestras de los formularios de autorización que le pedirán que firme al momento de solicitar un préstamo hipotecario.*

---



## Quién es quién en el proceso de aprobación de préstamos

Hay varias personas involucradas en conseguir la aprobación de su préstamo hipotecario. Usted ya conoció a la primera - el **prestamista**. Esta persona, generalmente su contacto principal en la compañía de préstamos, es responsable por recopilar toda su información financiera y asegurarse de que su solicitud de préstamo está lista para su revisión y análisis.

A como el nombre indica, el **procesador de préstamos** se encarga del procesamiento de su solicitud de préstamo y es responsable de reunir todos los documentos necesarios para el archivo, tales como ordenar la tasación de la propiedad, el informe de crédito, etc. y asegurarse de que se siguen todos los pasos.

Después de que usted ha firmado la solicitud de préstamo y otra documentación relacionada, el oficial de préstamos y el procesador sabrán cuáles otros documentos serán necesarios. Si usted es un comprador de casa por primera vez, tendrá que proporcionar copias de su declaración de impuestos por los tres años anteriores, junto con sus W-2. Si su ingreso incluye manutención de niños, ingreso por incapacidad, intereses o cualquier otro tipo de ingreso diferente al derivado de su empleo, se le pedirá que proporcione documentación para verificar estos ingresos. El oficial de préstamos le dirá qué tipo de documentación debe presentar.



*El procesador de préstamos es una buena fuente de información para cualquier pregunta sobre el estado de su préstamo. Además, ya que el procesador es el que ordena la tasación y otros documentos necesarios, le pueden dar una buena idea de cuando se podrá cerrar el préstamo. Si necesita actualizaciones de su Estimado de Buena Fe (del que hablaremos más adelante en este capítulo), el procesador es la persona adecuada a llamar.*

El **analista de riesgo** (underwriter) es la persona que en realidad da la aprobación final del préstamo. El analista de riesgo revisa toda la documentación en el archivo, prestando especial atención a su informe de crédito y puntaje de crédito. Si el analista determina que, con alguna documentación adicional, el préstamo puede ser aprobado, hará una lista de excepciones y le devolverá el expediente al procesador.

El procesador y el oficial de préstamos trabajarán con usted en resolver las excepciones para que el analista de riesgo pueda aprobar su préstamo. Una vez aprobado, su expediente pasa entonces al departamento de cierre de préstamos de la entidad crediticia.

## ¿Que ocurre después?

Debido a que la compra de una casa constituye una transacción tanto financiera como legal, los siguientes pasos incluirán una variedad de papeles importantes. Esté preparado para proporcionar, revisar y firmar un montón de documentos en esta parte del proceso. Estos son algunos:

### El Estimado de Buena Fe

Una vez que usted ha firmado la solicitud de préstamo, el prestamista tiene 72 horas para proveerle un **Estimado de Buena Fe (GFE)** que le da una estimación de los costos de cierre. El estimado debe estar cerca de lo que realmente se pagará al momento del cierre, pero ya que es una estimación, el monto final podría ser un poco diferente. El estimado incluye los costos de:

- Puntos
- Tasación de la propiedad
- Búsqueda de Título
- Seguro de título
- **Peritaje**
- Costos de registro
- Honorarios del abogado
- Tramitación del préstamo

La ley federal solamente requiere se le provea un GFE 72 horas después de firmar una solicitud. Sin embargo, usted puede solicitar un estimado actualizado unos días antes de que esté listo para cerrar su préstamo. Esta estimación debe incluir cifras específicas para que usted sepa exactamente cuánto dinero necesitará para el cierre del préstamo.

---

*Le proporcionarán automáticamente un nuevo Estimado de Buena Fe cuando se garantice la tasa de interés o si hay algún cambio en las circunstancias. Cambios en las circunstancias pueden incluir:*

- Aumento en el precio de venta o en la cantidad del préstamo.
- Requerimiento de peritaje (medición de linderos)
- El tasador de la vivienda indica la necesidad de reparaciones





---

Encontrará una muestra de un Estimado de Buena Fe al final de este capítulo.

---

## La Divulgación de Veracidad de Préstamos

La **Divulgación de Veracidad de Préstamos (Truth In Lending en inglés)**, una forma de protección del consumidor, exige a los prestamistas a revelar el “costo” de los préstamos en una forma estandarizada. Este documento indica claramente la **Tasa de Porcentaje Anual (APR)**, que es el cargo por financiamiento expresado como una tasa anual. La APR incluye la tasa de interés además de otros costos y se expresa como un porcentaje. La APR será más alta que la tasa de interés y tiene como objetivo facilitar para el consumidor la comparación de los términos del préstamo y prestamistas.



---

*Usted puede preguntarle al oficial de préstamos cuáles costos están incluidos en el APR declarado. Estos pueden incluir cuotas de participación, costos de tramitación, los cargos mensuales de servicio y cargos por pagos atrasados. Antes entregarle la Divulgación de Veracidad de Préstamos solamente le pueden cobrar el costo del informe de crédito.*

---

La ley federal requiere que usted recibe la forma “Divulgación de Veracidad de Préstamos” dentro de los tres días hábiles después de su firma de la solicitud del préstamo y al menos siete días hábiles antes de su cierre del préstamo. Cambios en cualquiera de los términos del préstamo pueden requerir una re-divulgación de la forma “Divulgación de Veracidad de Préstamos”.

Si la APR calculada en los términos del préstamo final está fuera de tolerancia (se permite una varianza del 1/8 por ciento en préstamos de tasa fija de interés), usted debe recibir una Divulgación corregida y final al menos tres días hábiles antes de su cierre del préstamo.



---

Encontrará una muestra de la Divulgación de Veracidad de Préstamos al final de este capítulo.

---

## La Tasación o Avalúo

Antes de que un prestamista le entregue dinero prestado para comprar una propiedad, ordenará una tasación de la propiedad para determinar si su valor es de al menos la cantidad del precio de compra. El prestamista basará la cantidad del préstamo en la cifra que sea menor entre el precio de venta y la tasación de la propiedad. Así se aseguran de no prestar por encima del valor de la propiedad.

Para establecer el valor de la vivienda, el tasador compara la propiedad con otras similares (comparables), incluyendo propiedades que se han vendido recientemente. El tasador pondrá mucha atención en determinar:

- El tamaño del inmueble y número de habitaciones
- Tipo de construcción
- Condición de la propiedad

Después de revisar la casa, el predio y el vecindario, el tasador proporcionará el valor de la propiedad junto con la documentación de respaldo.

---

*La tasación o avalúo es independiente y completamente diferente de la Inspección de la Casa. Usted aprenderá más acerca de estas diferencias en el Capítulo 6, "La Inspección de la Casa."*

---



## ¿Qué pasa si la tasación es menor al precio de venta?

Si usted está comprando una casa por \$100.000, pero la tasación de la vivienda indica un valor de \$98.000, usted tendrá que pagar la diferencia de \$2.000 o el vendedor tendrá que reducir el precio. Si el vendedor no está dispuesto a bajar el precio y usted no quiere pagar los \$2.000 adicionales, usted puede cancelar su contrato de compra — siempre y cuando exista una contingencia en el contrato que requiere que la tasación de la casa arroje un valor como mínimo del precio de venta.

## ¿Quién ordena la tasación?

Por lo general, el prestamista contrata al tasador y el comprador paga por la tasación a través de la entidad crediticia. El costo de la tasación oscila entre \$ 350 - \$ 450 dependiendo del tipo de préstamo que ha seleccionado. La tasación será ordenada después de que el contrato de venta haya sido ratificado (firmado por el comprador y el vendedor.)



*Solicite de su prestamista, por escrito, una copia de la tasación, al momento de su solicitud de préstamo. La información en la tasación le puede ser útil en el futuro. Recuerde que no recibirá una copia de la tasación hasta el momento del cierre del préstamo.*

## Interés, pagos y Cuenta de Fideicomiso

Una vez usted haya decidido cuál es el mejor tipo de préstamo para usted, querrá saber las tasas de interés disponibles en ese préstamo. Recuerde que cuanto mayor sea la tasa de interés, mayores serán sus pagos mensuales de capital e interés.

Si le preocupa que pueda subir la tasa de interés, tal vez desee garantizar (“lock-in” en inglés) la tasa. Este procedimiento le garantiza la tasa de interés por un período determinado hasta ir al cierre. Su prestamista le explicará sus opciones. Si usted decide garantizar la tasa, asegúrese de:

- Obtener la garantía por escrito.
- Que la garantía sea por un tiempo suficiente para llegar al día de cierre del préstamo.
- Preguntarle al prestamista si usted tiene que pagar algún costo para garantizar la tasa de interés.
- Preguntar si la garantía incluye tanto la tasa de interés como los puntos.



*La tasa de interés ofrecida puede tener **puntos de descuento**. Siga leyendo para ver más sobre los puntos de descuento y cómo éstos pueden afectar sus costos de cierre.*

## Puntos de descuento

Los puntos de descuento son intereses que usted paga por adelantado - como parte de los costos de cierre - a cambio de una tasa de interés más baja. Un punto equivale al uno por ciento (1%) del monto del préstamo. En algunos casos, el vendedor de la casa podría aceptar pagar algunos puntos.

La mayoría de préstamos hipotecarios cobran una comisión para cubrir el costo de la tramitación del préstamo. Esta comisión ("origination point" en inglés) equivale a un punto.

A pesar de que el prestamista le ayudará a conseguir la mejor tasa de interés, ultimadamente usted es el que decide cuántos puntos pagará.

---

*Los puntos son generalmente deducibles de sus impuestos en el año en el cual se pagan. Consulte con su asesor de impuestos para ver si usted califica para esta deducción. Las comisiones de tramitación del préstamo no son deducibles de impuestos.*

---



## PITI: Principal, Intereses, Impuestos y Seguros

En la mayoría de los préstamos hipotecarios el pago mensual incluye lo que los prestamistas llaman **PITI**: Principal, Intereses, Impuestos (taxes) de bienes raíces y Seguros (insurance).

**Principal** es el saldo inicial del préstamo, sin incluir intereses. El término también se aplica al saldo restante de un préstamo.

**Interés** es el monto, expresado como un porcentaje, que un prestamista cobra por prestar dinero.

**Impuestos** es lo que una ciudad o condado cobra sobre el valor o tasación de bienes inmuebles.

**Seguros** incluyen seguro de la vivienda/riesgo y podría incluir un seguro hipotecario. El seguro hipotecario, que protege al prestamista en caso de incumplimiento, puede incluir costos de una prima por adelantado y además una cuota mensual. El tipo de seguro hipotecario requerido depende del tipo de préstamo.

- Los **Préstamos Convencionales** requieren un **seguro hipotecario privado** (PMI, por sus siglas en inglés) si el prestatario está pagando una cuota inicial (down payment) de menos del 20 por ciento del valor de la propiedad. Con este tipo de seguro hipotecario, podría haber un costo de prima inicial y también una cuota mensual.
- Los **Préstamos FHA** requieren una **Prima de Seguro Hipotecario** (MIP por sus siglas en inglés). Esto incluye una prima por adelantado, además de una cuota mensual. La prima por adelantado puede ser financiada en el préstamo.
- Los **Préstamos de Desarrollo Rural** requieren una cuota de garantía del 3,5% del monto del préstamo y ésta puede ser financiada en el préstamo.
- Los **Préstamos VA** requieren una Cuota de Financiamiento (“funding fee” en inglés). La cuota para un préstamo sin cuota inicial es del 2,15 por ciento para un veterano activo y del 2,4 por ciento para el Reservista / Guardia Nacional. La cuota para un préstamo posterior sin cuota inicial es del 3,3 por ciento para ambos, veteranos y Reservistas/Guardia Nacional activos.

**Ejemplo:**

Usted tiene un préstamo hipotecario de \$ 100,000 y está utilizando su elegibilidad de la VA por primera vez. Usted tiene la opción de financiar en el préstamo el 2,15 por ciento (\$ 2,150) o pagar esta suma en efectivo al momento del cierre. Debe dejarle saber a su oficial de préstamos qué opción prefiere para que su estimado de buena fe incluya la Cuota de Financiamiento VA si desea pagarlo en efectivo. La mayoría de los compradores elijen financiar la Cuota de Financiamiento.

Estos son los elementos de prepago que serán incluidos en los costos de cierre:

- 14 meses de primas de seguro en su nuevo hogar.
- 2 a 4 meses de impuestos de bienes raíces. El monto que necesitará al momento del cierre dependerá de la frecuencia con que estos impuestos se pagan en su ciudad o condado.

## Fideicomiso (escrows)

El **fideicomiso** (escrows en inglés) es una cuenta en poder del prestamista o administrador del préstamo hipotecario para pagar los impuestos inmobiliarios y el seguro contra riesgos en la propiedad. La cuenta se establece después del cierre del préstamo hipotecario y mensualmente se depositan fondos en ella para pagar sus impuestos y seguro.

**Funciona así:** Cada vez que usted hace su pago mensual de la hipoteca, está pagando capital e intereses, además de impuestos y seguros. El administrador del préstamo retiene parte del pago mensual para pagar el capital e intereses adeudados sobre su préstamo hipotecario y deposita una porción de su pago en su cuenta de fideicomiso. Cuando llegan los cobros de sus impuestos y de la póliza de seguro de riesgos (generalmente una o dos veces al año) el administrador del préstamo paga esas facturas en su nombre con los fondos acumulados en su cuenta de fideicomiso.

Usted debe recibir de su administrador del préstamo un reporte del estado de su cuenta de fideicomiso al menos una vez cada año. Recuerde que el administrador de su préstamo puede ser una institución diferente de la que le otorgó el préstamo.

---

*Si usted paga una cuota inicial del 20 por ciento o más en un préstamo convencional, la cuenta de fideicomiso puede ser negociable. Pregúntele a su prestamista al respecto.*

---

*Su pago mensual de hipoteca subirá con el tiempo, aún si usted tiene un préstamo de tasa fija. Esto sucede porque, aunque la porción de su pago mensual de principal e intereses seguirá siendo el mismo, sus impuestos y seguro inmobiliarios por lo general incrementarán. El administrador del préstamo le dejará saber en cuánto se incrementarán sus pagos.*

---



## Su elección de la fecha de cierre puede hacer una diferencia

Su primer pago mensual en un préstamo hipotecario siempre será pagadero el primer día del mes. Ese pago incluye principal, interés, impuestos y seguro. Se hará un ajuste a los intereses del primer mes dependiendo de en qué día del mes usted cierra en su préstamo para asegurar que usted solamente paga intereses por el número de días restantes en el mes. Este ajuste, que se calcula

en el cierre, está basado en el número de días restantes entre la fecha de cierre y el final del mes. El monto del ajuste se conoce como **“interés per diem.”** (per diem significa “por día”.)

Mientras menos días haya entre la fecha de cierre y el fin del mes, menor será el monto de interés per diem que usted debe pagar. Por lo tanto, la mayoría de los compradores de vivienda tratan de programar su fecha de cierre lo más tarde posible durante el mes. Como resultado, el final del mes suele ser un período de mucha actividad para los departamentos de cierre de los prestamistas, así como para el personal que trabaja en las agencias de cierre y las oficinas de abogados.

Para ayudar a evitar estos embotellamientos de fin de mes, muchos prestamistas ofrecen un crédito de interés a los prestatarios que optan por cerrar durante los primeros cinco días del mes. Por ejemplo, si usted cierra el quinto día del mes y recibe un crédito de cinco días de interés per diem a \$ 25 por día, su ahorro será de \$125 el día de cierre.



*Aunque muchos prestamistas ofrecen un crédito de interés por cerrar a comienzos del mes, deberá solicitarlo, ya que la mayoría no lo ofrecen automáticamente.*

**Si cierra durante los primeros 5 días del mes,** su primer pago hipotecario ocurrirá el primer día del mes siguiente a la fecha de cierre.

**Ejemplo:**

Su el cierre de su préstamo ocurre durante los primeros cinco días en Enero, deberá hacer su primer pago el 1 de Febrero y el 1 de cada siguiente mes.

Enero						
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Febrero						
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Marzo						
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

**Si cierra su préstamo entre el sexto y el último día del mes,** usted se saltará un mes antes de iniciar sus pagos hipotecarios.

**Ejemplo:**

Si su préstamo cierra entre Enero 6 y Enero 31, deberá su primer pago el 1 de Marzo. Si consigue programar su cierre de tal forma que se salta un pago de hipoteca, puede utilizar el dinero que ahorre para pagar los gastos de mudanza, la conexión y desconexión de los servicios públicos y otros gastos de reubicación.

Enero							Febrero							Marzo						
1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	8	9	10	11	12	13	14	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	15	16	17	18	19	20	21	15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	22	23	24	25	26	27	28	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31					29	30	31					29	30	31				

**No Pago De Casa!**

Determine el mejor momento para su cierre de acuerdo a sus circunstancias personales. Por ejemplo, si usted está pagando renta por día o por semana después de haber notificado que saldrá de la propiedad, es posible que el costo del interés per diem sea menor que su pago de renta por día. En ese caso tal vez le conviene cerrar a fin de mes y no durante los primeros cinco días del mes siguiente.



## Haciendo Asequible la Compra de Vivienda

VHDA ofrece una variedad de préstamos hipotecarios diseñados para satisfacer las necesidades de los compradores de vivienda. Estos préstamos ofrecen financiamiento sin cuota inicial, criterio de calificación flexible y ayuda con los costos de cierre, además de tasas de interés fijas por 30 años. Todos nuestros préstamos tienen límites en el precio de compra de la propiedad y en la cantidad del préstamo, los cuales varían de acuerdo a la región donde la propiedad está localizada. Para obtener más información sobre nuestros préstamos hipotecarios y para encontrar a un prestamista aprobado por VHDA, visite [vhdaespanol.com](http://vhdaespanol.com)

## ¿Qué es una Hipoteca de Uso Eficiente de Energía (Energy Efficient Mortgage)?

Usualmente los compradores de casa ignoran un costo importante cuando deciden cuánto pueden pagar por la propiedad: el costo de los servicios públicos. De hecho, según el Departamento de Energía de los EE.UU., el propietario promedio gasta cerca de 1.300 dólares al año en facturas de servicios públicos. Los hogares con características tales como aislamiento adecuado y sistemas de alta eficiencia energética de calefacción, aire acondicionado, ventanas y electrodomésticos, pueden reducir sus facturas de servicios públicos entre el 10 y el 50 por ciento.

Si la casa de sus sueños tiene un historial de altas facturas de servicios públicos y pareciera inalcanzable por esa razón, no descarte esa casa todavía. Existen préstamos hipotecarios que incluyen el costo de las mejoras energéticas como parte de la hipoteca.

Una **Hipoteca de Uso Eficiente de Energía** (EEM por sus siglas en inglés) es una hipoteca “verde” que le permite financiar de una forma eficiente y con un solo préstamo el costo de las mejoras energéticas. Al tener un criterio más flexible de calificación en la relación ingresos/deudas, le permite calificar para un préstamo mayor y un hogar con más eficiencia energética.

La mayoría de los programas de financiamiento EEM requieren que el comprador obtenga una clasificación de eficiencia energética de la propiedad. Obtener la clasificación usualmente requiere una inspección realizada por un evaluador profesional de energía, certificado bajo un sistema nacional o estatal de Clasificación de Energía Residencial (Home Energy Rating - (HERS).



---

*Los prestatarios que deseen calificar para una EEM deberán obtener una inspección de la casa completada por un evaluador de energía, de acuerdo a los estándares de clasificación establecidos por el Departamento de Energía de los Estados Unidos.*

---

Usualmente, un evaluador de energía inspeccionará las características relacionadas con la eficiencia energética de un hogar, tales como:

- Niveles de aislamiento
- Eficiencia de las ventanas
- Sistemas de calefacción y aire acondicionado
- Fugas de aire

Después de la inspección, el evaluador de energía elaborará un informe que incluye la calificación energética de la vivienda, junto con una estimado de los costos de consumo anual de energía. El informe también debe incluir recomendaciones de las mejoras necesarias de eficiencia energética, sus costos, el potencial de ahorro anual y el anticipado retorno sobre la inversión.

Esta información le ayudará a su prestamista a calcular si usted califica para una hipoteca. Su prestamista puede reconocer los ahorros de energía y añadir el costo de las mejoras al préstamo hipotecario — o, si la casa demuestra alta eficiencia energética, su prestamista puede estirar el criterio de calificación de su relación deuda-ingreso.

---

*Para calificar para este tipo de financiamiento, el reporte de Clasificación de Energía Residencial (HERS) deberá demostrar que la vivienda es eficiente en energía o que las mejoras resultarán en ahorros al comprador mayores al monto de financiamiento de las mismas.*

---



Casi todos los prestamistas que ofrecen préstamos hipotecarios convencionales, FHA y VA ofrecen hipotecas de uso eficiente de energía que se pueden utilizar con propiedades de construcción nuevas o existentes. Todos ofrecen criterio de calificación más flexible o permiten añadir el costo de las mejoras al préstamo sin calificación adicional. Su prestamista le puede dar mayores detalles sobre estos préstamos.

Una Hipoteca de Uso Eficiente de Energía puede resultar en:

- Menores costos de servicios públicos
- Más dinero en su bolsillo
- Más casa por su dinero
- Una vivienda más cómoda y saludable
- El orgullo de saber que está ayudando al medio ambiente.

Para mayor información, visite

<http://espanol.hud.gov/offices/cpd/affordablehousing/training/energy/help/financing.cfm>.

## Otras maneras de ahorrar energía

**Los préstamos de renovación**, tales como préstamos de la FHA 203K, pueden ayudarle a instalar mejoras de ahorro de energía, así como la reparación completa de la propiedad.

**Las empresas de servicios públicos y la División de Energía de Virginia** a menudo tienen programas de financiamiento o subvención de mejoras energéticas. Estos no serían parte de su hipoteca principal, pero serían una segunda hipoteca con un pago mensual que se considera en su solicitud de préstamo. Además, a veces hay disponibles programas de descuento en eficiencia de energía que permiten deducir de sus impuestos el costo de las mejoras de energía.

Para ver los programas de financiamiento y subvenciones disponibles, visite <http://www.dmme.virginia.gov/divisionenergy.shtml>

**La mayoría de las empresas de servicios públicos** ofrecen programas de conservación de energía incluyendo calculadoras de energía, que pueden resultar en importantes ahorros. Las empresas de servicios públicos también pueden hacerle una evaluación de energía — a veces sin costo alguno — para evaluar su consumo de energía actual y hacer sugerencias sobre mejoras de ahorro de energía.

Recuerde que, aunque una auditoría energética puede ser útil, un análisis profesional de su Clasificación de Energía Residencial (HERS) es mucho más sofisticado, ya que incluye un examen de los costos de energía existentes y el diseño de un paquete de mejoras, incluyendo costos, para mayores ahorros de energía. Además, cuando se obtiene un análisis HERS, su casa va a ser elegible para muchas de las hipotecas de eficiencia de energía disponibles.

Su compañía de servicios o la División de Energía de Virginia pueden también darle consejos para el ahorro de energía después de haberse mudado a su nueva casa. Las agencias federales como el Departamento de Energía y la Agencia de Protección Ambiental (EPA) también proporcionan información sobre cómo mejorar la eficiencia de su casa. Para obtener más información, visite [www.energystar.gov](http://www.energystar.gov)

Para obtener sugerencias sobre ahorro de energía después de haberse mudado a su nueva casa, visite los siguientes sitios en Internet:

- División de Energía de Virginia  
<http://www.dmme.virginia.gov/divisionenergy.shtml>
- Departamento de Energía y la Agencia de Protección Ambiental (EPA)  
[www.energystar.gov](http://www.energystar.gov)
- El sitio en Internet de su compañía de servicios públicos.



## Examen de “Trabajando con el Prestamista”

**Elija la respuesta correcta (Encontrará las respuestas en la página 67.)**

1. Una pre-aprobación no requiere el suministro de documentación al prestamista.  
 Verdadero    Falso
2. La tasación indica el valor de una propiedad.  
 Verdadero    Falso
3. La mayoría de los pagos de préstamo hipotecario consisten de PITI .  
 Verdadero    Falso
4. El Estimado de Buena Fe lista los costos de cierre.  
 Verdadero    Falso
5. El procesador es una buena fuente para obtener una actualización del estado de su préstamo.  
 Verdadero    Falso
6. La Divulgación de Veracidad de Préstamos indica, entre otras cosas, el costo total de financiamiento a pagar durante la vida del préstamo.  
 Verdadero    Falso
7. El préstamo hipotecario es aprobado por el  
 Oficial de préstamos    Analista de riesgos (underwriter)  
 Procesador    Ninguno de éstos
8. Los puntos de descuento se cobran al momento de cierre para:  
 Pagar los impuestos inmobiliarios y la póliza de seguro contra riesgos  
 Como interés por adelantado    Para pagar el seguro inmobiliario  
 Ninguno de estos

9. En cada préstamo hipotecario se establece una cuenta de fideicomiso (escrow) para:
- Pagar los impuestos inmobiliarios
  - Pagar puntos de descuento
  - Pagar principal e interés
  - Todos los anteriores
10. La Divulgación de Veracidad de Préstamos indica:
- Tasa de Porcentaje Anual
  - Cantidad a financiar
  - Pago mensual
  - Todas las anteriores

## Respuestas del Examen

- 1. Falso
- 2. Verdadero
- 3. Verdadero
- 4. Verdadero
- 5. Verdadero
- 6. Verdadero
- 7. Analista de riesgo
- 8. Interés por adelantado
- 9. Pagar los impuestos inmobiliarios y la póliza de seguro contra riesgos
- 10. Todas las anteriores





## **Planillas vistas en este Capítulo**

En las páginas siguientes encontrará muestras de:

- Lista de Requisitos para un Préstamo Hipotecario
- Solicitud de Préstamo Hipotecario
- Estimado de Buena Fe
- Divulgación de Veracidad de Préstamos



# Lista de Verificación

## Para la Solicitud de un Préstamo Hipotecario

### Información de la propiedad:

Su agente de bienes raíces le puede ayudar con muchos de estos datos.

- Contrato ratificado, instrucciones de fideicomiso — firmado por todas las partes, original o una copia certificada como “verdadera y correcta”.
- Nombre, número de teléfono y nombre de la compañía de los agentes de bienes raíces representando al vendedor y al comprador.
- Nombre, dirección y números de teléfono de la compañía de título o de cierre del préstamo.
- Copia del cheque de depósito de garantía.
- Copia del listado de la propiedad, incluyendo las dimensiones del terreno y datos de impuestos inmobiliarios.
- Descripción legal de la propiedad a ser financiada.
- Nombre de la compañía de seguros contra riesgos, nombre del agente y su número de teléfono.
- Nombre y número de teléfono de la persona a contactar para concertar una cita para la tasación de la propiedad.

### Empleo:

- Nombre, dirección, números de teléfono y fechas de empleo de TODOS los empleadores durante los últimos dos años.
- Formas W2 y/o 1099 de los años \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, y \_\_\_\_\_ de todos los empleadores (tres años).
- Copias firmadas de las declaraciones de impuestos federales y todos los Anexos que correspondan.
- Comprobante de pago de salario más reciente.
- Si trabaja por cuenta propia, copias firmadas de las declaraciones de impuestos federales y todos los Anexos correspondientes de los últimos tres años.
- Si trabaja por cuenta propia o recibe comisiones, incluya un Balance General y una Declaración de Pérdidas y Ganacias, revisadas y firmadas por su contador.
- Cartas de adjudicación de beneficios de retiro o de Seguro Social. Incluya comprobantes de pago.
- Si recibe ingresos de préstamos, provea copia de la Nota—el plazo restante deberá ser de al menos cinco años.
- Copias de contratos de alquiler (FHA requiere sean de por lo menos un año) en todas las propiedades residenciales que tiene rentadas.
- Listado de las propiedades bienes raíces que posee, incluyendo la dirección completa, tipo de propiedad (unifamiliar, townhouse, condominio, etc.), tipo de préstamo hipotecario usado en su financiamiento (FHA, VA, convencional, privado, etc.), fecha en que se obtuvo el préstamo hipotecario, saldo del préstamo, pago mensual en el préstamo, ingreso mensual de renta e ingreso neto (positivo o negativo) en cada propiedad.
- Evidencia del recibo de ingresos de manutención de niños y pensión conyugal si éstas se considerarán como parte de sus ingresos para calificar al préstamo.

*Continuación—Lista de Verificación Para la Solicitud de un Préstamo Hipotecario*

**Activos/Bienes**

- Copias de los estados de cuenta (cheques, ahorros, etc.) en todos los bancos o cooperativas de crédito, incluyendo los números de cuenta y dirección de la entidad.
- Estados de cuenta de inversiones en bonos o en la bolsa de valores, incluyendo número de cuenta, número de acciones en posesión, su valor actual, y el nombre y dirección del corredor.
- Monto de la póliza de seguro de vida, incluyendo su valor de contado, si aplicara.
- Año, marca y valor estimado de todos sus vehículos.

**Pasivos/Obligaciones**

- Nombre, dirección, saldo, pago mensual y número de cuenta de todas las obligaciones como préstamos de vehículos, tarjetas de crédito y cualquier otra obligación financiera.
- Nombre, dirección, saldo, pago mensual y número de cuenta de todos los préstamos hipotecarios. Incluya una copia del estado de cuenta anual, historial de pago por 12 meses y el tipo de préstamo (FHA, VA, convencional o privado) de cada préstamo.
- Carta explicando cualquier pago tardío, cuenta en colección, gravamen judicial, y cualquier otro problema de crédito.
- Documentación pertinente a bancarrotas (petición, listado de las deudas y eliminación de la deuda) con una carta de explicación.

**Otros**

- Dirección y fechas de residencia por los últimos dos años.
- Nombre y dirección de los arrendadores de vivienda durante los últimos dos años.
- Copias de la tarjeta de seguro social y licencia de conducir (se requiere una identificación con foto de cada uno de los prestatarios).
- Si está divorciado, provea copia del decreto de divorcio con todas sus estipulaciones.
- Nombre y dirección del pariente más cercano.



## Uniform Residential Loan Application/Solicitud Uniforme para Préstamo Hipotecario Residencial

This application is designed to be completed by the applicant(s) with the Lender's assistance. Applicants should complete this form as "Borrower" or "Co-Borrower," as applicable. Co-Borrower information must also be provided (and the appropriate box checked) when  the income or assets of a person other than the Borrower (including the Borrower's spouse) will be used as a basis for loan qualification or  the income or assets of the Borrower's spouse or other person who has community property rights pursuant to state law will not be used as a basis for loan qualification, but his or her liabilities must be considered because the spouse or other person has community property rights pursuant to applicable law and Borrower resides in a community property state, the security property is located in a community property state, or the Borrower is relying on other property located in a community property state as a basis for repayment of the loan.

Esta solicitud se diseñó para ser completada por el solicitante o solicitantes con la ayuda del prestador. Los solicitantes deben completar esta solicitud como "Prestatario" o "Co-Prestatario", según corresponda. La información sobre el Co-Prestatario también debe proporcionarse (marque el cuadro correspondiente)  si el ingreso o los bienes de una persona que no sea el "Prestatario" (incluyendo el cónyuge del prestatario) se emplearán como base para calificar para el préstamo o  los bienes e ingresos del cónyuge del prestatario o de otra persona con derechos de comunidad conyugal de conformidad con la ley estatal no se usarán como base para calificar para el préstamo, pero las deudas de dichas personas tienen que considerarse debido a que el cónyuge u otra persona tienen derechos de comunidad conyugal de conformidad con la ley aplicable y a que el Prestatario reside en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal, la propiedad que se ofrece como garantía se encuentra en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal, o el Prestatario depende de otra propiedad que se encuentra en un estado en el que rige el régimen de comunidad conyugal para el pago total del préstamo.

If this is an application for joint credit, Borrower and Co-Borrower each agree that we intend to apply for joint credit (sign below):

Si se trata de una solicitud de crédito conjunto, el Prestatario y Co-Prestatario acuerdan que pretenden solicitar un crédito conjunto (firmar a continuación):

Borrower <i>Prestatario</i>	Co-Borrower <i>Co-Prestatario</i>
<b>I. TYPE OF MORTGAGE AND TERMS OF LOAN/TIPO DE HIPOTECA Y CONDICIONES DEL PRÉSTAMO</b>	
Mortgage Applied for/ <input type="checkbox"/> VA/FA <input type="checkbox"/> Conventional/Convencional <input type="checkbox"/> Other (explain)/ <input type="checkbox"/> FHA/FHA <input type="checkbox"/> USDA/Rural Housing Service <input type="checkbox"/> Other (explain): <i>Hipotecario Solicitado: VA/FA Convencional/Convencional USDA Servicio Rural de Vivienda Otro (explique):</i>	
Agency Case Number/ <input type="checkbox"/> Fixed Rate/ <input type="checkbox"/> Other (explain)/ <input type="checkbox"/> Lender Case Number/ <i>Nº de Préstamo de la Agencia Tasa Fija Otro (explique): Nº de Préstamo del Prestador</i>	
Amount/Cantidad Total del Préstamo \$	Interest Rate/ Tasa de Interés %
No. of Months/ Plazo (Meses)	Amortization Type/ Tipo de Amortización: <input type="checkbox"/> GPM/GPM <input type="checkbox"/> ARM (type)/ ARM (tipo):
<b>II. PROPERTY INFORMATION AND PURPOSE OF LOAN/INFORMACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD Y PROPÓSITO DEL PRÉSTAMO</b>	
Subject Property Address (street, city, state & ZIP)/ Dirección de la Propiedad (calle, ciudad, estado y código postal)	
Legal Description of Subject Property (attach description if necessary)/ Descripción Legal de la Propiedad (adjunte descripción si es necesario)	
Purpose of Loan/ <input type="checkbox"/> Purchase/Compra <input type="checkbox"/> Construction/Construcción <input type="checkbox"/> Other (explain): <input type="checkbox"/> Refinance/ <input type="checkbox"/> Construction-Permanent/ <input type="checkbox"/> Other (explain): <i>Propósito del Préstamo Refinanciamiento Financiamiento Permanente de Construcción Otro (explique)</i>	
Property will be/ La propiedad será: <input type="checkbox"/> Primary Residence/ <input type="checkbox"/> Secondary Residence/ <input type="checkbox"/> Investment/ <i>Residencia Principal Residencia Secundaria Inversión</i>	
Complete this line if construction or construction-permanent loan./ Complete esta línea si es un préstamo para construcción o financiamiento permanente de construcción.	
Year Lot Acquired/ Año en que se Adquirió el Lote	Original Cost/ Costo Original \$
Amount Existing Liens/ Monto de los Gravámenes Actuales \$	(a) Present Value of Lot/ Valor Actual del Lote \$
(b) Cost of Improvements/ Costo de las Mejoras \$	Total (a + b)/ Total (a + b) \$
Complete this line if this is a refinance loan./ Complete esta línea si es un préstamo de refinanciamiento.	
Year Acquired/ Año en que se Adquirió	Original Cost/ Costo Original \$
Amount Existing Liens/ Monto de los Gravámenes Actuales \$	Purpose of Refinance/ Propósito del Refinanciamiento
Describe Improvements/ Descripción de las Mejoras <input type="checkbox"/> made/ <input type="checkbox"/> to be made/ <i>realizadas por realizarse</i>	
Cost/Costo: \$	
Title will be held in what Name(s)/ Nombre(s) que se Registrará(n) en el Título	
Manner in which Title will be held/ Manera en que se Registrará el Título	
Estate will be held in/ La propiedad se mantendrá en: <input type="checkbox"/> Fee Simple/ <input type="checkbox"/> Leasehold (show expiration date)/ <i>Pleno Dominio Arrendamiento (indique fecha de vencimiento)</i>	
Source of Down Payment, Settlement Charges, and/or Subordinate Financing (explain)/ Origen de Pago Inicial, Costos de Cierre y/o Financiamiento Subordinado (explique)	

Borrower/Prestatario				III. BORROWER INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL PRESTATARIO				Co-Borrower/Co-Prestatario							
Borrower's Name (include Jr. or Sr. if applicable) <i>Nombre del Prestatario (indique Jr., o Sr. si aplica)</i>				Co-Borrower's Name (include Jr. or Sr. if applicable) <i>Nombre del Co-Prestatario (indique Jr., o Sr. si aplica)</i>											
Social Security Number/ <i>Número de Seguro Social</i>	Home Phone (incl. area code) <i>Teléfono de la Casa (incluya código de área)</i>	DOB (mm/dd/yyyy) <i>Fecha de nacimiento (mm/dd/aaaa)</i>	Yrs. School/ <i>Años de Educación</i>	Social Security Number/ <i>Número de Seguro Social</i>	Home Phone (incl. area code) <i>Teléfono de la Casa (incluya código de área)</i>	DOB (mm/dd/yyyy) <i>Fecha de nacimiento (mm/dd/aaaa)</i>	Yrs. School/ <i>Años de Educación</i>								
<input type="checkbox"/> Married <i>Casado</i>		<input type="checkbox"/> Unmarried (include single, divorced, widowed) <i>No está casado (incluye soltero, divorciado, viudo)</i>		Dependents (not listed by Co-Borrower) <i>Dependientes (no incluidos por el Co- Prestatario)</i>		<input type="checkbox"/> Married <i>Casado</i>		<input type="checkbox"/> Unmarried (include single, divorced, widowed) <i>No está casado (incluye soltero, divorciado, viudo)</i>		Dependents (not listed by Borrower) <i>Dependientes (no incluidos por el Prestatario)</i>					
<input type="checkbox"/> Separated <i>Separado</i>		No./Nº		Ages/Edades		<input type="checkbox"/> Separated <i>Separado</i>		No./Nº		Ages/Edades					
Present Address (street, city, state, ZIP) <i>Dirección Actual (calle, ciudad, estado, código postal)</i>				<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent <i>Propietario Inquilino</i>		No. Yrs./ <i>Nº de Años</i>		Present Address (street, city, state, ZIP) <i>Dirección Actual (calle, ciudad, estado, código postal)</i>				<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent <i>Propietario Inquilino</i>		No. Yrs./ <i>Nº de Años</i>	
Mailing Address, if different from Present Address/ <i>Dirección donde recibe su correspondencia, si es diferente de su dirección actual</i>				Mailing Address, if different from Present Address/ <i>Dirección donde recibe su correspondencia, si es diferente de su dirección actual</i>											

*If residing at present address for less than two years, complete the following:/Si habita en dicha dirección hace menos de dos años, por favor complete:*

Former Address (street, city, state, ZIP) <i>Dirección Anterior (calle, ciudad, estado, código postal)</i>	<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent <i>Propietario Inquilino</i>	No. Yrs./ <i>Nº de Años</i>	Former Address (street, city, state, ZIP) <i>Dirección Anterior (calle, ciudad, estado, código postal)</i>	<input type="checkbox"/> Own <input type="checkbox"/> Rent <i>Propietario Inquilino</i>	No. Yrs./ <i>Nº de Años</i>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------

Borrower/Prestatario				IV. EMPLOYMENT INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL EMPLEO				Co-Borrower/Co-Prestatario											
Name & Address of Employer/ <i>Nombre y Dirección del Empleador</i>		<input type="checkbox"/> Self Employed/ <i>Empleado por Cuenta Propia</i>		Yrs. on this job/ <i>Años en este trabajo</i>		Yrs. employed in this line of work/profession/ <i>Años de empleo en este tipo de trabajo profesión</i>		Name & Address of Employer/ <i>Nombre y Dirección del Empleador</i>		<input type="checkbox"/> Self Employed/ <i>Empleado por Cuenta Propia</i>		Yrs. on this job/ <i>Años en este trabajo</i>		Yrs. employed in this line of work/profession/ <i>Años de empleo en este tipo de trabajo profesión</i>					
Position/Title/Type of Business/ <i>Posición Título Tipo de Negocio</i>		Business Phone (incl. area code) <i>Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)</i>		Position/Title/Type of Business/ <i>Posición Título Tipo de Negocio</i>		Business Phone (incl. area code) <i>Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)</i>													
<i>If employed in current position for less than two years or if currently employed in more than one position, complete the following:/ Si ha estado trabajando en la posición actual menos de dos años o si actualmente está empleado en más de una posición, complete lo siguiente:</i>																			
Name & Address of Employer/ <i>Nombre y Dirección del Empleador</i>		<input type="checkbox"/> Self Employed/ <i>Empleado por Cuenta Propia</i>		Dates (from – to)/ <i>Fechas de empleo (desde – hasta)</i>		Monthly Income/ <i>Ingreso Mensual</i>		\$		Name & Address of Employer/ <i>Nombre y Dirección del Empleador</i>		<input type="checkbox"/> Self Employed/ <i>Empleado por Cuenta Propia</i>		Dates (from – to)/ <i>Fechas de empleo (desde – hasta)</i>		Monthly Income/ <i>Ingreso Mensual</i>		\$	
Position/Title/Type of Business/ <i>Posición Título Tipo de Negocio</i>		Business Phone (incl. area code) <i>Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)</i>		Position/Title/Type of Business/ <i>Posición Título Tipo de Negocio</i>		Business Phone (incl. area code) <i>Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)</i>													
Name & Address of Employer/ <i>Nombre y Dirección del Empleador</i>		<input type="checkbox"/> Self Employed/ <i>Empleado por Cuenta Propia</i>		Dates (from – to)/ <i>Fechas de empleo (desde – hasta)</i>		Monthly Income/ <i>Ingreso Mensual</i>		\$		Name & Address of Employer/ <i>Nombre y Dirección del Empleador</i>		<input type="checkbox"/> Self Employed/ <i>Empleado por Cuenta Propia</i>		Dates (from – to)/ <i>Fechas de empleo (desde – hasta)</i>		Monthly Income/ <i>Ingreso Mensual</i>		\$	

IV. EMPLOYMENT INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL EMPLEO (cont'd)			
Borrower/Prestatario		Co-Borrower/Co-Prestatario	
Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio	Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)	Position/Title/Type of Business/ Posición/Título/Tipo de Negocio	Business Phone (incl. area code)/ Teléfono en el lugar de trabajo (incluya código de área)

V. MONTHLY INCOME AND COMBINED HOUSING EXPENSE INFORMATION/ INFORMACIÓN SOBRE EL INGRESO Y LOS GASTOS MENSUALES COMBINADOS DE VIVIENDA						
Gross Monthly Income Ingreso Bruto Mensual	Borrower Prestatario	Co-Borrower Co-Prestatario	Total	Combined Monthly Housing Expense/Gastos Mensuales Combinados de Vivienda	Present Actual	Proposed Propuesto
Base Empl. Income* Ingreso Básico del Empleado*	\$	\$	\$	Rent Alquiler	\$	
Overtime Horas extra				First Mortgage (P&I) Hipoteca Principal (Principal e Interés)		\$
Bonuses Pagos Extras				Other Financing (P&I) Otro Financiamiento (Principal e Interés)		
Commissions Comisiones				Hazard Insurance Seguro Contra Riesgos		
Dividends/Interest Dividendos/Intereses				Real Estate Taxes Impuestos Sobre Bienes Raíces		
Net Rental Income Ingreso Neto por Alquiler				Mortgage Insurance Seguro de Hipoteca		
Other (before completing, see the notice in "describe other income", below) Otros (antes de llenar, vea el aviso en "describa otros ingresos", a continuación)				Homeowner Assn. Dues Cuotas de la Asociación de Propietarios		
				Other: Otro:		
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>

- \* Self Employed Borrower(s) may be required to provide additional documentation such as tax returns and financial statements.
- \* Se podrá requerir al Prestatario o Prestatarios que trabajan por cuenta propia que proporcionen documentos adicionales, tales como declaraciones y planillas de impuestos y estados financieros.

Describe Other Income/Describe Otros Ingresos

Notice: Alimony, child support, or separate maintenance income need not be revealed if the Borrower (B) or Co-Borrower (C) does not choose to have it considered for repaying this loan.  
Aviso: La pensión conyugal, pensión para el sustento de los hijos o ingreso de mantenimiento por separación, no tienen que declararse si el Prestatario (B) o Co-Prestatario (C) no desea que se considere para el pago de este Préstamo.

B/C	Monthly Amount Cantidad Mensual
	\$

VI. ASSETS AND LIABILITIES/BIENES Y PASIVOS

This Statement and any applicable supporting schedules may be completed jointly by both married and unmarried Co-Borrowers if their assets and liabilities are sufficiently joined so that the Statement can be meaningfully and fairly presented on a combined basis; otherwise, separate Statements and Schedules are required. If the Co-Borrower section was completed about a non-applicant spouse or other person, this Statement and supporting schedules must be completed about that spouse or other person also.

Esta Declaración y cualquier anexo respaldatorio pertinente pueden llenarse conjuntamente tanto por Co-Prestatarios casados como no casados si sus bienes y deudas están suficientemente unidos de manera que la Declaración pueda presentarse con sentido sobre una base combinada y de una forma fiel; o de lo contrario, se requieren Declaraciones y Anexos por separado. Si en la sección del Co-Prestatario se completó la parte sobre el cónyuge, no solicitante u otra persona, esta Declaración y los anexos respaldatorios también deben completarse para dicho cónyuge u otra persona.

Completed/Se completó  Jointly/En Conjunto  Not Jointly/Por Separado

ASSETS/BIENES	Cash or Market Value/ Valor en Efectivo o Valor en el Mercado	Liabilities and Pledged Assets. List the creditor's name, address, and account number for all outstanding debts, including automobile loans, revolving charge accounts, real estate loans, alimony, child support, stock pledges, etc. Use continuation sheet, if necessary. Indicate by (*) those liabilities, which will be satisfied upon sale of real estate owned or upon refinancing of the subject property.
Description/Descripción Cash deposit toward purchase held by/ Depósito en efectivo para la compra en poder de:	\$	Deudas y Bienes Gravados. Indique el nombre, la dirección y el número de cuenta de todas las deudas pendientes, incluyendo préstamos para autos, cuentas de poder de crédito rotativo, préstamos de bienes raíces, pensión conyugal, pensión para el sustento de hijos, valores gravados, etc. Si es necesario, use una hoja adicional. Indique con un (*) aquellas deudas que se satisfarán al venderse o refinanciarse la propiedad inmobiliaria en cuestión.





VII. DETAILS OF TRANSACTION/ DETALLES DE LA TRANSACCIÓN		VIII. DECLARATIONS/ DECLARACIONES				
m. Loan amount (exclude PMI, MIP, Funding Fee financed)/ Cantidad del Préstamo (excluya PMI, MIP, Costos de Financiamiento financiados)		i. Are you a co-maker or endorser on a note? ¿Es usted co-prestatario o fiador de un pagaré?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n. PMI, MIP, Funding Fee financed/ Seguro de hipoteca privado (PMI), Primas de seguro de hipoteca (MIP), Costos de Financiamiento financiados		j. Are you a U.S. citizen? ¿Es usted ciudadano de los Estados Unidos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
o. Loan amount (add m & n) / Cantidad del Préstamo (suma líneas "m" y "n")		k. Are you a permanent resident alien? ¿Es usted un residente extranjero permanente de los Estados Unidos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
p. Cash from/to Borrower (subtract j, k, l & o from i) / Dinero del Prestatario (reste j, k, l & o de i)		l. Do you intend to occupy the property as your primary residence? If "Yes," complete question m below. ¿Tiene usted la intención de ocupar la propiedad como su residencia principal? Si la respuesta es "Sí" conteste la pregunta "m".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		m. Have you had an ownership interest in a property in the last three years? ¿Ha tenido usted participación como dueño en una propiedad en los últimos 3 años? (1) What type of property did you own—principal residence (PR), second home (SH), or investment property (IP)? ¿De qué tipo de propiedad era usted dueño—residencia principal (PR), residencia secundaria (SH) o propiedad de inversión (IP)? (2) How did you hold title to the home—solely by yourself (S), jointly with your spouse (SP), or jointly with another person (O)? ¿Cómo estaba registrado el título a nombre suyo solamente (S), conjuntamente con su cónyuge (SP), o conjuntamente con otra persona (O)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**IX. ACKNOWLEDGEMENT AND AGREEMENT/RECONOCIMIENTO Y ACUERDO**

Each of the undersigned specifically represents to Lender and to Lender's actual or potential agents, brokers, processors, attorneys, insurers, servicers, successors and assigns and agrees and acknowledges that: (1) the information provided in this application is true and correct as of the date set forth opposite my signature and that any intentional or negligent misrepresentation of this information contained in this application may result in civil liability, including monetary damages, to any person who may suffer any loss due to reliance upon any misrepresentation that I have made on this application, and/or in criminal penalties including, but not limited to, fine or imprisonment or both under the provisions of Title 18, United States Code, Sec. 1001, et seq.; (2) the loan requested pursuant to this application (the "Loan") will be secured by a mortgage or deed of trust on the property described in this application; (3) the property will not be used for any illegal or prohibited purpose or use; (4) all statements made in this application are made for the purpose of obtaining a residential mortgage loan; (5) the property will be occupied as indicated in this application; (6) the Lender, its servicers, successors or assigns may retain the original and/or an electronic record of this application, whether or not the Loan is approved; (7) the Lender and its agents, brokers, insurers, servicers, successors, and assigns may continuously rely on the information contained in the application, and I am obligated to amend and/or supplement the information provided in this application if any of the material facts that I have represented herein should change prior to closing of the Loan; (8) in the event that my payments on the Loan become delinquent, the Lender, its servicers, successors or assigns may, in addition to any other rights and remedies that it may have relating to such delinquency, report my name and account information to one or more consumer reporting agencies; (9) ownership of the Loan and/or administration of the Loan account may be transferred with such notice as may be required by law; (10) neither Lender nor its agents, brokers, insurers, servicers, successors or assigns has made any representation or warranty, express or implied, to me regarding the property or the condition or value of the property; and (11) my transmission of this application as an "electronic record" containing my "electronic signature," as those terms are defined in applicable federal and/or state laws (excluding audio and video recordings), or my facsimile transmission of this application containing a facsimile of my signature, shall be as effective, enforceable and valid as if a paper version of this application were delivered containing my original written signature.

Cada uno de los suscritos representa específicamente al Prestamista y a los verdaderos o posibles agentes, corredores, procesadores, abogados, aseguradores, administradores, sucesores y cesionarios del Prestamista, y está de acuerdo y acepta que: (1) la información que se proporciona en esta solicitud es exacta y correcta a partir de la fecha expuesta en la línea opuesta a mi firma, y que toda distorsión, intencional o negligente, de esta información contenida en esta solicitud pudiera resultar en una penalidad civil, incluyendo daños monetarios, hacia cualquier persona que sufra alguna pérdida debido a la toma de decisiones hecha en base a cualquier declaración falsa que yo haya hecho en esta solicitud, o en castigos penales, incluyendo, pero sin limitar a, multa o arresto o ambos, de acuerdo con las disposiciones del Título 18, del Código de los Estados Unidos, Sec. 1001, et seq.; (2) el préstamo solicitado de acuerdo a esta solicitud (el "Préstamo") estará asegurado por una hipoteca o escritura de fideicomiso sobre la propiedad descrita en la presente solicitud; (3) la propiedad no se utilizará para ningún propósito o uso ilegal o prohibido; (4) todas las declaraciones realizadas en esta solicitud se hacen con el fin de obtener un préstamo hipotecario residencial; (5) la propiedad se ocupará de acuerdo con lo indicado en la presente solicitud; (6) el Prestamista, sus administradores, sucesores o cesionarios pudieran retener los registros originales o electrónicos contenidos en esta solicitud, se apruebe o no el Préstamo; (7) el Prestamista y sus agentes, corredores, aseguradores, administradores, sucesores y cesionarios, pueden tomar decisiones constantemente en base a la información contenida en esta solicitud, y yo estoy obligado a corregir y complementar la información proporcionada en esta solicitud si alguno de los hechos significativos que he declarado en la presente cambia antes del cierre del Préstamo; (8) en el caso de que mis pagos al Préstamo se atrasen, el Prestamista, sus administradores, sucesores o cesionarios pudiera, además de cualquier otro derecho y recurso que pueda tener relacionado a dicho atraso, reportar mi nombre e información de cuenta a una o más agencias de información de crédito del consumidor; (9) la propiedad del Préstamo o la administración de la cuenta del Préstamo pudiera transferirse otorgando la notificación que requiera la ley; (10) ningún Prestamista ni sus agentes, corredores, aseguradores, administradores, sucesores o cesionarios me han hecho alguna manifestación o garantía, expresa o implícita, respecto a la propiedad, o la condición o el valor de la propiedad; (11) mi transmisión de esta solicitud como un "registro electrónico" que contenga mi "firma electrónica", como se definen esos términos en las leyes federales y estatales correspondientes (excluyendo grabaciones de audio y video), o mi transmisión de facsímil de esta solicitud que contenga un facsímil de mi firma, deberá ser tan eficaz, acatible y válida como si se hubiera entregado una versión en papel de esta solicitud que contenga mi firma escrita original.

**Acknowledgement.** Each of the undersigned hereby acknowledges that any owner of the Loan, its servicers, successors and assigns, may verify or reverify any information contained in this application or obtain any information or data relating to the Loan, for any legitimate business purpose through any source, including a source named in this application or a consumer reporting agency.

**Reconocimiento.** Cada uno de los abajo firmantes reconocen por la presente que el titular del Préstamo, sus administradores, sucesores y cesionarios pueden verificar y re verificar cualquier información incluida en esta solicitud u obtener cualquier información o datos relacionados con el Préstamo, para cualquier propósito comercial legítimo, a través de cualquier fuente, incluida una fuente mencionada en esta solicitud o una agencia de crédito del consumidor.

**THE SPANISH TRANSLATION IS FOR CONVENIENCE PURPOSES ONLY. IN THE EVENT OF AN INCONSISTENCY BETWEEN THE ENGLISH AND SPANISH LANGUAGE VERSIONS OF THIS FORM, THE ENGLISH LANGUAGE VERSION SHALL PREVAIL. LA TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL ES PARA SU CONVENIENCIA ÚNICAMENTE. EN CASO DE QUE EXISTA UNA INCONSISTENCIA ENTRE LA VERSIÓN EN INGLÉS Y LA VERSIÓN EN ESPAÑOL DE ESTE FORMULARIO, PREVALECE LA VERSIÓN EN INGLÉS.**

**LEA ESTO PRIMERO:** Este documento contiene una traducción al español de su texto en inglés.

Borrower's Signature/Firma del Prestatario	Date/Fecha	Co-Borrower's Signature/Firma del Co-Prestatario	Date/Fecha
X		X	

**X. INFORMATION FOR GOVERNMENT MONITORING PURPOSES/INFORMACION PARA FINES DE VERIFICACION POR EL GOBIERNO**

The following information is requested by the Federal Government for certain types of loans related to a dwelling in order to monitor the lender's compliance with equal credit opportunity, fair housing and home mortgage disclosure laws. You are not required to furnish this information, but are encouraged to do so. The law provides that a lender may not discriminate either on the basis of this information, or on whether you choose to furnish it. If you furnish the information, please provide both ethnicity and race. For race, you may check more than one designation. If you do not furnish ethnicity, race, or sex, under Federal regulations, this lender is required to note the information on the basis of visual observation and surname if you have made this application in person. If you do not wish to furnish the information, please check the box below. (Lender must review the above material to assure that the disclosures satisfy all requirements to which the lender is subject under applicable state law for the particular type of loan applied for.)

La siguiente información la solicita el gobierno Federal para ciertos tipos de préstamos relacionados con una vivienda, con el fin de verificar el cumplimiento del Prestador con las leyes de igualdad de Oportunidades de Crédito, "fair housing" y las leyes de divulgación de hipotecas para viviendas. Usted no está obligado a proporcionar esta información, pero le instamos a hacerlo. La ley dispone que un Prestador no puede discriminar en base a esta información ni por el hecho de que decida o no proporcionarla. Si usted decide proporcionarla debe indicar grupo étnico y raza. Usted puede indicar más de una raza. Si usted no desea suministrar la información, de acuerdo a las reglamentaciones federales el Prestador debe amotar la raza y el sexo basado en una observación visual y de acuerdo a su apellido si usted preparó esta solicitud en persona. Si usted no desea proporcionar la información, sírvase marcar en el cuadro ubicado en la parte inferior. (El Prestador debe evaluar el material arriba mencionado para asegurarse de que la información proporcionada cumple con todos los requisitos a los que está sujeto el Prestador bajo la ley estatal pertinente para el tipo de préstamo en particular que se ha solicitado.)

<b>BORROWER/PRESTATARIO</b> <input type="checkbox"/> I do not wish to furnish this information <i>No deseo proporcionar esta información</i>		<b>CO-BORROWER/CO-PRESTATARIO</b> <input type="checkbox"/> I do not wish to furnish this information <i>No deseo proporcionar esta información</i>	
<b>Ethnicity:</b> <input type="checkbox"/> Hispanic or Latino/ <input type="checkbox"/> Not Hispanic or Latino/ <i>Grupo étnico    Hispano o Latino    No Hispano o Latino</i>		<b>Ethnicity:</b> <input type="checkbox"/> Hispanic or Latino/ <input type="checkbox"/> Not Hispanic or Latino/ <i>Grupo étnico    Hispano o Latino    No Hispano o Latino</i>	
<b>Race/Raza:</b> <input type="checkbox"/> American Indian or Alaska Native/ <i>Indio Americano o Nativo de Alaska</i> <input type="checkbox"/> Native Hawaiian or Other Pacific Islander/ <i>Nativo de Hawaii o de otra isla del Pacífico</i> <input type="checkbox"/> Asian/ <i>Asiático</i> <input type="checkbox"/> Black or African American/ <i>Negro o Afroamericano</i> <input type="checkbox"/> White/Blanco		<b>Race/Raza:</b> <input type="checkbox"/> American Indian or Alaska Native/ <i>Indio Americano o Nativo de Alaska</i> <input type="checkbox"/> Native Hawaiian or Other Pacific Islander/ <i>Nativo de Hawaii o de otra isla del Pacífico</i> <input type="checkbox"/> Asian/ <i>Asiático</i> <input type="checkbox"/> Black or African American/ <i>Negro o Afroamericano</i> <input type="checkbox"/> White/Blanco	
<b>Sex/sexo:</b> <input type="checkbox"/> Female/Femenino <input type="checkbox"/> Male/Masculino		<b>Sex/sexo:</b> <input type="checkbox"/> Female/Femenino <input type="checkbox"/> Male/Masculino	
<b>To be Completed by Loan Originator:</b> <b>A COMPLETARSE POR EL ORIGINADOR DEL PRÉSTAMO</b> This information was provided: <i>Esta información fue proporcionada a través de:</i> <input type="checkbox"/> In a face-to-face interview/Entrevista en persona <input type="checkbox"/> In a telephone interview/Entrevista por teléfono <input type="checkbox"/> By the applicant and submitted by fax or mail/El solicitante y enviado por fax o por correo <input type="checkbox"/> By the applicant and submitted via e-mail or the Internet/El solicitante y enviado por correo electrónico o por el Internet			
Loan Originator's Signature <i>Firma del Originador del Préstamo</i> <b>X</b>		Date/ Fecha	
Loan Originator's Name (print or type) <i>Nombre del Originador del Préstamo (use en letra de imprenta o a máquina)</i>		Loan Originator Identifier <i>Identificación del Originador del Préstamo</i>	Loan Originator's Phone Number (including area code) <i>Nº de Teléfono del Originador del Préstamo (incl. código de área)</i>
Loan Origination Company's Name <i>Nombre de la Compañía Originadora del Préstamo</i>		Loan Origination Company Identifier <i>Identificación de la Compañía Originadora del Préstamo</i>	Loan Origination Company's Address <i>Dirección de la Compañía Originadora del Préstamo</i>

**CONTINUATION SHEET/RESIDENTIAL LOAN APPLICATION/HOJA DE CONTINUACIÓN/SOLICITUD PARA PRÉSTAMO HIPOTECARIO RESIDENCIAL**

Use this continuation sheet if you need more space to complete the Residential Loan Application. Mark <b>B</b> for Borrower or <b>C</b> for Co-Borrower. <i>Utilice esta hoja si necesita más espacio para completar la aplicación para hipoteca residencial. Escriba "B" para Prestatario y "C" para Co-Prestatario.</i>	Borrower/Prestatario;	Agency Case Number/ Número de Préstamo de la Agencia;
	Co-Borrower/Co-Prestatario;	Lender Case Number/ Número de Préstamo del Prestador;

I/We fully understand that it is a Federal crime punishable by fine or imprisonment, or both, to knowingly make any false statements concerning any of the above facts as applicable under the provisions of Title 18, United States Code, Section 1001, et seq.

*Entiendo/Entendemos que es un crimen federal penado con multa o encarcelamiento, o ambos, el hacer declaraciones falsas con respecto a cualquiera de los hechos arriba declarados, según sea pertinente de acuerdo con las disposiciones del Título 18 del Código de los Estados Unidos, Artículo 1001, et seq.*

Borrower's Signature/Firma del Prestatario	Date/Fecha	Co-Borrower's Signature/Firma del Co-Prestatario	Date/Fecha
X		X	







# Good Faith Estimate

Name of Originator
Originator Address
Originator Phone Number
Originator Email

Borrower
Property Address
Date of GFE

## Purpose

This GFE gives you an estimate of your settlement charges and loan terms if you are approved for this loan. For more information, see HUD's *Special Information Booklet* on settlement charges, your *Truth-in-Lending Disclosures*, and other consumer information at [www.hud.gov/respa](http://www.hud.gov/respa). If you decide you would like to proceed with this loan, contact us.

## Shopping for your loan

Only you can shop for the best loan for you. Compare this GFE with other loan offers, so you can find the best loan. Use the shopping chart on page 3 to compare all the offers you receive.

## Important dates

- The interest rate for this GFE is available through [ ]. After this time, the interest rate, some of your loan Origination Charges, and the monthly payment shown below can change until you lock your interest rate.
- This estimate for all other settlement charges is available through [ ].
- After you lock your interest rate, you must go to settlement within [ ] days (your rate lock period) to receive the locked interest rate.
- You must lock the interest rate at least [ ] days before settlement.

## Summary of your loan

Your initial loan amount is	\$
Your loan term is	years
Your initial interest rate is	%
Your initial monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance is	\$ per month
Can your interest rate rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of % . The first change will be in .
Even if you make payments on time, can your loan balance rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, it can rise to a maximum of \$
Even if you make payments on time, can your monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance rise?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, the first increase can be in and the monthly amount owed can rise to \$ . The maximum it can ever rise to is \$ .
Does your loan have a prepayment penalty?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, your maximum prepayment penalty is \$ .
Does your loan have a balloon payment?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Yes, you have a balloon payment of \$ due in years.

## Escrow account information

Some lenders require an escrow account to hold funds for paying property taxes or other property-related charges in addition to your monthly amount owed of \$ [ ] .

Do we require you to have an escrow account for your loan?

No, you do not have an escrow account. You must pay these charges directly when due.

Yes, you have an escrow account. It may or may not cover all of these charges. Ask us.

## Summary of your settlement charges

<b>A</b>	Your Adjusted Origination Charges (See page 2.)	\$
<b>B</b>	Your Charges for All Other Settlement Services (See page 2.)	\$
<b>A + B</b>	<b>Total Estimated Settlement Charges</b>	\$

Understanding your estimated settlement charges

Some of these charges can change at settlement. See the top of page 3 for more information.

Your Adjusted Origination Charges							
<p><b>1. Our origination charge</b> This charge is for getting this loan for you.</p>							
<p><b>2. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen</b></p> <p><input type="checkbox"/> The credit or charge for the interest rate of <input type="text"/> % is included in "Our origination charge." (See item 1 above.)</p> <p><input type="checkbox"/> You receive a credit of \$ <input type="text"/> for this interest rate of <input type="text"/> %. This credit <b>reduces</b> your settlement charges.</p> <p><input type="checkbox"/> You pay a charge of \$ <input type="text"/> for this interest rate of <input type="text"/> %. This charge (points) <b>increases</b> your total settlement charges.</p> <p>The tradeoff table on page 3 shows that you can change your total settlement charges by choosing a different interest rate for this loan.</p>							
<b>A</b>	Your Adjusted Origination Charges						
	\$						
Your Charges for All Other Settlement Services							
<p><b>3. Required services that we select</b> These charges are for services we require to complete your settlement. We will choose the providers of these services.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Service</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Service	Charge					
Service	Charge						
<p><b>4. Title services and lender's title insurance</b> This charge includes the services of a title or settlement agent, for example, and title insurance to protect the lender, if required.</p>							
<p><b>5. Owner's title insurance</b> You may purchase an owner's title insurance policy to protect your interest in the property.</p>							
<p><b>6. Required services that you can shop for</b> These charges are for other services that are required to complete your settlement. We can identify providers of these services or you can shop for them yourself. Our estimates for providing these services are below.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Service</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Service	Charge					
Service	Charge						
<p><b>7. Government recording charges</b> These charges are for state and local fees to record your loan and title documents.</p>							
<p><b>8. Transfer taxes</b> These charges are for state and local fees on mortgages and home sales.</p>							
<p><b>9. Initial deposit for your escrow account</b> This charge is held in an escrow account to pay future recurring charges on your property and includes <input type="checkbox"/> all property taxes, <input type="checkbox"/> all insurance, and <input type="checkbox"/> other <input type="text"/>.</p>							
<p><b>10. Daily interest charges</b> This charge is for the daily interest on your loan from the day of your settlement until the first day of the next month or the first day of your normal mortgage payment cycle. This amount is \$ <input type="text"/> per day for <input type="text"/> days (if your settlement is <input type="text"/>).</p>							
<p><b>11. Homeowner's insurance</b> This charge is for the insurance you must buy for the property to protect from a loss, such as fire.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Policy</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Policy	Charge					
Policy	Charge						
<b>B</b>	Your Charges for All Other Settlement Services						
	\$						
<b>A + B</b>	<b>Total Estimated Settlement Charges</b>						
	\$						



# Instructions

## Understanding which charges can change at settlement

This GFE estimates your settlement charges. At your settlement, you will receive a HUD-1, a form that lists your actual costs. Compare the charges on the HUD-1 with the charges on this GFE. Charges can change if you select your own provider and do not use the companies we identify. (See below for details.)

These charges cannot increase at settlement:	The total of these charges can increase up to 10% at settlement:	These charges can change at settlement:
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Our origination charge</li> <li>■ Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen (after you lock in your interest rate)</li> <li>■ Your adjusted origination charges (after you lock in your interest rate)</li> <li>■ Transfer taxes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Required services that we select</li> <li>■ Title services and lender's title insurance (if we select them or you use companies we identify)</li> <li>■ Owner's title insurance (if you use companies we identify)</li> <li>■ Required services that you can shop for (if you use companies we identify)</li> <li>■ Government recording charges</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Required services that you can shop for (if you do not use companies we identify)</li> <li>■ Title services and lender's title insurance (if you do not use companies we identify)</li> <li>■ Owner's title insurance (if you do not use companies we identify)</li> <li>■ Initial deposit for your escrow account</li> <li>■ Daily interest charges</li> <li>■ Homeowner's insurance</li> </ul>

## Using the tradeoff table

In this GFE, we offered you this loan with a particular interest rate and estimated settlement charges. However:

- If you want to choose this same loan with **lower settlement charges**, then you will have a **higher interest rate**.
- If you want to choose this same loan with a **lower interest rate**, then you will have **higher settlement charges**.

If you would like to choose an available option, you must ask us for a new GFE.

*Loan originators have the option to complete this table. Please ask for additional information if the table is not completed.*

	The loan in this GFE	The same loan with lower settlement charges	The same loan with a lower interest rate
Your initial loan amount	\$	\$	\$
Your initial interest rate <sup>1</sup>	%	%	%
Your initial monthly amount owed	\$	\$	\$
Change in the monthly amount owed from this GFE	No change	You will pay \$ <b>more</b> every month	You will pay \$ <b>less</b> every month
Change in the amount you will pay at settlement with this interest rate	No change	Your settlement charges will be <b>reduced</b> by \$	Your settlement charges will <b>increase</b> by \$
How much your total estimated settlement charges will be	\$	\$	\$

<sup>1</sup> For an adjustable rate loan, the comparisons above are for the initial interest rate before adjustments are made.

## Using the shopping chart

Use this chart to compare GFEs from different loan originators. Fill in the information by using a different column for each GFE you receive. By comparing loan offers, you can shop for the best loan.

	This loan	Loan 2	Loan 3	Loan 4
Loan originator name				
Initial loan amount				
Loan term				
Initial interest rate				
Initial monthly amount owed				
Rate lock period				
Can interest rate rise?				
Can loan balance rise?				
Can monthly amount owed rise?				
Prepayment penalty?				
Balloon payment?				
<b>Total Estimated Settlement Charges</b>				

## If your loan is sold in the future

Some lenders may sell your loan after settlement. Any fees lenders receive in the future cannot change the loan you receive or the charges you paid at settlement.





# Truth in Lending

Trabajando con el prestamista

INITIAL  FINAL

## FEDERAL TRUTH-IN-LENDING DISCLOSURE

Creditor

Borrower(s)

Loan No.  
Processor  
Date of Disclosure  
Est. Settlement Date (Date of Closing)

Mailing  
Address

ANNUAL PERCENTAGE RATE The cost of your credit as a yearly rate.	FINANCE CHARGE The dollar amount the credit will cost you.	AMOUNT FINANCED The amount of credit provided to you or on your behalf.	TOTAL OF PAYMENTS The amount you will have paid after you have made all payments as scheduled.
%	\$	\$	\$

### INTEREST RATE AND PAYMENT SUMMARY


- REQUIRED DEPOSIT: The annual percentage rate does not take into account any required deposit.
- DEMAND FEATURE: This obligation has a demand feature.
- VARIABLE RATE MORTGAGE: Variable Rate Mortgage Program disclosures have been provided earlier which discuss this and other variable rate features of your loan.

ASSUMPTION: Someone buying your property  
 may, subject to conditions  cannot assume the remainder of your loan on the original terms.  
**PROPERTY INSURANCE:** Property insurance is required in this transaction. You may obtain such insurance from anyone that is acceptable to the creditor. If you purchase from the creditor you will pay \$ \_\_\_\_\_ for a \_\_\_\_\_ month term.

**SECURITY:** You are giving a security interest in:  
 The goods or property being purchased  
 Real property you own located at \_\_\_\_\_  
 Other \_\_\_\_\_

Collateral securing other loans with us (or an assignee) may also secure this loan.

**FILING FEES AND TAXES:** \$ \_\_\_\_\_

**LATE CHARGE:** If a payment is \_\_\_\_\_ days late, you will be charged \_\_\_\_\_ % of \_\_\_\_\_

**PREPAYMENT:** If you pay off early, you  
 may  will not have to pay a penalty.  
 may  will not be entitled to a refund of part of the finance charge.

See your actual contract documents for any additional information about nonpayment, default, or any required repayment in full before the scheduled date as well as prepayment refunds and penalties.

All dates and numerical disclosures, except the late payment disclosure, are **ESTIMATES**.

Borrower(s) understand that delivery of this disclosure is not a commitment by the creditor to make this loan, and that signing this disclosure does not obligate Borrower(s) to accept the loan.

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Borrower Date

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Borrower Date

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Borrower Date

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Borrower Date



## El Papel del Agente de Bienes Raíces

4

La elección del agente de bienes raíces es una parte crucial de su jornada hacia la compra de vivienda propia. Su agente puede ayudarle a encontrar la casa que ha estado soñando - y servirle como un socio experimentado, capaz de guiarle por el camino del proceso de compra. Esto es muy importante, especialmente si es la primera vez que usted compra una casa.

## ¿Por Qué Usar a un Agente de Bienes Raíces?

Como parte del proceso de compra, tal vez usted decida utilizar los servicios de un agente de bienes raíces para que le ayude a encontrar posibles propiedades. Utilizar los servicios de un agente de bienes raíces tiene varias ventajas sobre buscar la casa por su propia cuenta. Un agente de bienes raíces puede:

- Ayudarle a determinar exactamente lo que está buscando.
- Concertar citas para visitar viviendas con usted.
- Ayudarle a evaluar la calidad de la vivienda, en comparación con su precio.
- Hacer más fácil la negociación y cerrar el trato.

## La Elección de un Agente de Bienes Raíces

Hay muchas maneras de encontrar un agente. Una de las mejores maneras de encontrar un agente de bienes raíces puede ser obtener referencias de personas que usted conoce.

Otra buena fuente de información es el Internet. El sitio en Internet de VHDA ofrece una lista de agentes que son miembros de nuestra Conexión de Agentes Inmobiliarios. Estos agentes han recibido nuestra sesión de entrenamiento y son expertos en atender las necesidades de compradores de vivienda por primera vez. Para encontrar al agente miembro más cercano, visite [vhda.com/FindARealEstateAgent](http://vhda.com/FindARealEstateAgent).

Tómese su tiempo y piense bien su elección del agente de bienes raíces. Puede que deba hablar con dos o tres agentes antes de encontrar a la persona con quien usted desea trabajar. Es importante que usted se sienta cómodo con su agente, ya que éste va a trabajar estrechamente con usted para encontrar una casa que satisfaga sus necesidades. Con esto en mente, es posible que desee hacerse las siguientes preguntas antes de firmar un contrato de exclusividad de representación:

- ¿Es fácil comunicarse con el agente y le devuelve las llamadas?
- Cuando el agente le lleva a buscar casas, ¿parecen éstas coincidir con lo que usted está buscando?
- ¿Le explica las cosas de una manera que usted puede comprender, incluyendo las diferentes opciones de financiamiento?

## ¿Qué es un REALTOR®?

No todos los agentes de bienes raíces son Realtors. Los Realtors son miembros de una asociación profesional que exige a sus miembros cumplir con ciertas normas y prácticas relacionadas con transacciones de bienes raíces. Esta organización existe a nivel nacional y por lo general tiene capítulos a nivel estatal y local (por ejemplo, la Asociación de REALTORS® de Virginia y la Asociación de REALTORS® del Norte de Virginia). “Agente de bienes raíces” es un término genérico que cualquier persona con una licencia para vender bienes raíces puede utilizar.

También notará que algunos agentes tienen otras denominaciones que figuran en sus tarjetas de negocios, tales como CRS o GRI. La designación Especialista Residencial Certificado (CRS) reconoce logros profesionales tanto en experiencia como en educación. La designación del Instituto de Realtors Graduados (GRI) indica entrenamiento adicional en muchas áreas de bienes raíces para servir y proteger mejor a sus clientes.

## ¿Cuál es el Papel del Agente de Bienes Raíces?

Si usted ha decidido trabajar con un agente en su proceso de compra, es importante que tenga conocimiento de los roles de los diferentes agentes en el proceso.

Lo primero que usted necesita saber es que todos los agentes trabajan para un **corredor** (“broker” en inglés). El corredor es el propietario de la agencia de bienes raíces y quien tiene la responsabilidad final de todas las transacciones. También hay varios tipos diferentes de agentes de bienes raíces.

- **El Agente del Vendedor** (selling agent, listing agent) representa al vendedor, ayuda a éste con la fijación del precio de venta, el mercadeo de la propiedad para la venta y ayuda al vendedor con las negociaciones.
- **El Agente del Comprador** (buyer’s agent) representa el comprador, le ayuda a localizar posibles propiedades, le ayuda con las negociaciones y protege los intereses del comprador.
- **Un Agente Doble** representa tanto al comprador como al vendedor en la misma transacción.

- **Una Representación Designada** es una situación en la que tanto el comprador como el vendedor están utilizando al mismo corredor, pero están representados por diferentes agentes en la misma empresa.

## ¿Cómo Les Pagan a los Agentes de Bienes Raíces?

Asegúrese de preguntar al inicio del proceso cómo será compensado el agente.

Por lo general, el comprador no tiene que pagar por utilizar los servicios de un agente que le represente (agente del comprador). El vendedor de la propiedad paga al momento del cierre una comisión, o un porcentaje del precio de venta, al corredor del agente del vendedor. Esa comisión es compartida entre el corredor del vendedor, el agente del vendedor, el corredor del comprador y el agente del comprador.

Sin embargo, en algunos sitios, un agente del comprador puede cobrarle al comprador “cargos por servicios”. Estos podrían incluir un precio por hora que el comprador deberá pagar aún si no compra una casa. Además, el agente de comprador esperará que usted firme un acuerdo de representación exclusiva y es posible que pida el pago de un anticipo. El anticipo generalmente se le devolverá cuando usted hace el cierre de la compra de la propiedad. Además, algunos agentes del comprador requieren que el comprador pague un costo por gastos administrativos de la firma de corretaje en el momento de la compra.

## El Acuerdo de Corredor del Comprador

Una vez que elija a un agente para que lo represente, las leyes de Virginia requieren que usted firme un **acuerdo de corredor del comprador** (en inglés, “buyer broker agreement”). Este es un acuerdo de representación exclusiva – diseñado para la protección tanto del comprador como del agente – en el que se describen los deberes y obligaciones de ambas partes. Estos incluyen las relaciones de agencia, los costos (incluyendo las comisiones), la fecha de expiración del contrato, y el alcance del deber profesional. Este acuerdo por escrito asegura que tanto usted como su agente comprenden exactamente lo que se espera de cada uno de ustedes.



---

*Los acuerdos de corredor del comprador pueden hacerse por un corto plazo y/o estar limitados a ciertas propiedades específicas.*

---

Antes de firmar un acuerdo de exclusividad con un agente de bienes raíces, asegúrese de leerlo con suma atención ya que se trata de un contrato legal que le obliga a trabajar exclusivamente con su agente por un período de tiempo especificado. Si usted encuentra una casa por su cuenta – o a través de otro agente – los términos del acuerdo de corredor del comprador, incluyendo el pago de honorarios o comisión a su agente, aún se deberán cumplir.

## Herramientas del Oficio

La mayoría de los agentes son miembros de un **Servicio de Listados Múltiples** o **MLS** (este servicio puede tener un nombre diferente en su área). El MLS es una base de datos de propiedades disponibles para la venta. Es una valiosa herramienta que proporciona actualizaciones al minuto a su agente de bienes raíces y le permite una rápida optimización de la búsqueda para localizar posibles propiedades que satisfagan sus necesidades.

Otra de las herramientas que su agente puede usar es un **Análisis Comparativo de Mercado**. Este informe proporciona datos sobre propiedades vendidas recientemente en los alrededores, que son similares en tamaño, características, construcción, etc. a la propiedad que usted está considerando. Su agente podrá ver el precio de oferta de una casa particular, cuánto tiempo tomó en venderse y el precio final de venta. Esta información le ayudará a usted y a su agente a determinar la cantidad adecuada a ofrecer por la casa que usted está considerando comprar.



---

*Si usted completa el formulario "Conozca sus prioridades de vivienda" en la próxima página, le será de mucha ayuda a su agente de bienes raíces para entender sus prioridades de vivienda. Use este formulario para identificar las características más importantes que usted está buscando en una casa (por ejemplo: vivienda unifamiliar o townhouse, estilo rancho o de dos pisos, de ladrillo o de vinilo).*

---

## Conozca Sus Prioridades de Vivienda

Use esta lista para determinar sus necesidades de vivienda. Le será útil tanto a usted como a su agente de bienes raíces en la búsqueda de su casa.

Edad de la Vivienda	<input type="checkbox"/> Existente	<input type="checkbox"/> Nueva	
Tipo de vivienda	<input type="checkbox"/> Rancho	<input type="checkbox"/> Dos niveles	
	<input type="checkbox"/> Dos pisos	<input type="checkbox"/> Otro	
Diseño	<input type="checkbox"/> Colonial	<input type="checkbox"/> Transición	
	<input type="checkbox"/> Contemporánea	<input type="checkbox"/> Otro	
Construcción	<input type="checkbox"/> Ladrillo	<input type="checkbox"/> Revestimiento de madera	
	<input type="checkbox"/> Revestimiento de vinil	<input type="checkbox"/> Revestimiento de aluminio	
	<input type="checkbox"/> Revestimiento de cedro	<input type="checkbox"/> Estuco	
Terreno	Tamaño:	Tipo:	
Número de habitaciones y tipo	Dormitorios:	Baños:	
	Comedor:	Sala familiar:	
	Sótano:	Otro:	
Extras	Chimenea	Garaje	
	Porche	Aire acondicionado	
Tipo calefacción	<input type="checkbox"/> Aire forzado	<input type="checkbox"/> Radiador	<input type="checkbox"/> Otro
	<input type="checkbox"/> Bomba de calor	<input type="checkbox"/> Calefactor eléctrico de rodapié	
Combustible de calefacción	<input type="checkbox"/> Gas natural	<input type="checkbox"/> Gasóleo	<input type="checkbox"/> Electricidad
Vecindario			
Requerimientos de transporte			
Requerimientos de escuelas			
Escala de precio	\$	\$	
Cuota inicial requerida	\$	\$	
Requerimientos especiales o preferencias			
Miembros del hogar	Adultos	Niños	
Nombre			
Dirección			
Números de teléfono			

## Busque y Compare

Durante la búsqueda de su casa, es probable que visite varias propiedades. De hecho, una encuesta reciente mostró que el comprador típico de vivienda ve de 12 a 15 casas antes de decidirse por una. Por eso, podría resultarle difícil recordar todas las características y detalles de cada casa que visite. Acá están algunas ideas para ayudarle a mantenerse organizado:

- Su agente de bienes raíces debería tener una hoja de información de cada casa que le va a mostrar. Pídale una copia.
- Al visitar propiedades, esté preparado con una Planilla de Evaluación para que pueda comparar las características y el estado de cada una durante la evaluación de sus opciones.
- También puede tomar notas sobre las cosas que usted desea negociar si usted decide hacer una oferta formal de compra.



---

*Puede serle útil completar la Planilla de Evaluación de la Casa en cada propiedad que visite, para así recordar los puntos importantes y características que le gustaron o no. (Encontrará este formulario en la siguiente página.)*

---

Trate de hacer lo siguiente en cada casa que visite:

- Tome notas sobre las características de cada habitación.
- Revise si hay daños por agua y pregunte sobre áreas que hayan sido reparadas recientemente.
- Asegúrese de saber lo que está incluido en el precio de compra, algunos vendedores incluyen los electrodomésticos y otros no.
- Observe los alrededores del vecindario y las escuelas locales durante diferentes momentos del día y noche.
- Haga preguntas sobre la condición del techo, electrodomésticos y de los sistemas de calefacción, refrigeración, eléctrico y de plomería.

## Planilla de Evaluación de la Casa

Esta planilla, elaborada por la Asociación Nacional de REALTORS®, le puede ayudar a evaluar los hogares que ha visto.

Dirección: \_\_\_\_\_

Precio: \$ \_\_\_\_\_ \$ \_\_\_\_\_  
 Precio que piden                      Cantidad de préstamo necesario

Vecindario	<input type="checkbox"/> Ideal	<input type="checkbox"/> Aceptable	<input type="checkbox"/> Pobre
Tipo y construcción			
Condición	<input type="checkbox"/> Excelente	<input type="checkbox"/> Aceptable	<input type="checkbox"/> Pobre
Habitaciones	Dormitorios	Baños	
	Sala familiar	Chimenea	
	Comedor	Cocina	
	Otro	Otro	
Aire Acondicionado	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Tipo
Tipo calefacción	<input type="checkbox"/> Aire forzado	<input type="checkbox"/> Radiador	<input type="checkbox"/> Otro
	<input type="checkbox"/> Bomba de calor	<input type="checkbox"/> Calefactor eléctrico de rodapié	
Combustible de calefacción	<input type="checkbox"/> Gas natural	<input type="checkbox"/> Gasóleo	<input type="checkbox"/> Electricidad
Misceláneos	Tamaño lote	Impuestos	Garaje
	Porche	Escuelas	Tiendas
	Transportación	Pozo de agua	Servicio agua público
	Pozo séptico	Alcantarillado	

Notas:

---



---



---



---



---

- Trate de inspeccionar visualmente la casa y preste especial atención a:
  - ✓ Moho o musgo en el revestimiento exterior.
  - ✓ Áreas húmedas en el patio.
  - ✓ Techo que se hunde en el medio.
  - ✓ Paredes que se curvan.
  - ✓ Puertas o ventanas que se ven torcidas.
  - ✓ Porches que se inclinan o hunden.
  - ✓ Grietas diagonales encima de las puertas y ventanas.
  - ✓ Cambios o deslizamiento de los cimientos.
  - ✓ Pisos que se sienten desiguales o esponjosos.
  - ✓ Pintura descascarada en el interior y / o en el exterior.
  - ✓ Olores extraños, como gases de alcantarillado.
  - ✓ Señales de insectos, especialmente termitas u hormigas.



---

*Cada vez que visite una casa, lleve consigo una cinta métrica, una linterna y una cámara (asegúrese de obtener permiso antes de tomar fotografías).*

---

## La Negociación del Contrato

Una vez que elija la casa, es hora de escribir una oferta de compra. Cuando usted y su agente se sienten a escribir la oferta de compra, considere algunos de estos factores de negociación:

- Cuánto tiempo ha estado la casa en el mercado.
- La condición de la casa y las mejoras o reparaciones necesarias.
- La cantidad del préstamo para el cual usted (el comprador) está aprobado.
- Si el precio de venta ya ha sido reducido.
- Los precios de venta típicos de las casas de los alrededores (use el Análisis Comparativo de Mercado para obtener esta información).

### ¿Qué pasa con las contingencias?

Además de indicar el precio que usted está dispuesto a pagar por la casa, su oferta de compra también debe especificar todas las contingencias que usted y su agente decidan que deben ser incluidas. Las contingencias son eventos condicionales, los cuales deben satisfacerse antes del cierre del préstamo.

Algunos ejemplos de contingencias son:

- Una Inspección de Vivienda satisfactoria.
- El vendedor se compromete a hacer algunas reparaciones.
- Bienes personales que se incluyen en la compra (por ejemplo, persianas, electrodomésticos, ventiladores de techo, etc.).
- El comprador puede salir del contrato de arrendamiento actual.
- La propiedad recibe, como mínimo, un avalúo o tasación del precio de venta.

### ¿Debería considerar una garantía del propietario?

Una **Garantía del Propietario** (homeowner's warranty) es algo que puede pedirle al vendedor que proporcione, como parte de la negociación del contrato. Esta póliza cuesta aproximadamente \$ 400 - \$ 450 por la garantía básica y puede incluir electrodomésticos, sistemas de calefacción y refrigeración, sistemas eléctricos y de plomería, etc. Si uno de los artículos garantizados fallara durante el período de garantía, el propietario (usted) sólo tendría que pagar una pequeña cuota para que el artículo sea reparado o reemplazado. Esta garantía puede darle tranquilidad al comprador de una casa con sistemas y/o electrodomésticos más antiguos.



---

*Si usted fue preaprobado por un prestamista hipotecario antes de escribir su oferta de compra, incluya la carta de preaprobación con su oferta. Esto le demuestra al vendedor que usted es un comprador calificado, lo que podría ser una buena herramienta de negociación.*

---

Es habitual entregar un **depósito de garantía** (earnest money deposit) como parte de la oferta de compra. Este depósito es una muestra de la intención sincera por parte del comprador de adquirir la casa del vendedor. La cantidad del depósito puede variar según el lugar y las circunstancias, pero por lo general es de entre \$ 500 y \$ 1,000. Su agente le ayudará a determinar la cantidad que debe entregar como depósito.

El depósito se acreditará a cualquier cantidad que usted deba al momento del cierre (costos de cierre, cuota inicial). Si usted no debe dinero al momento del cierre, entonces el depósito se le reembolsará.



---

*El depósito de garantía es un gasto que usted debe incluir en su Plan de Gastos y Ahorros antes de empezar el proceso de compra.*

---

Una vez ha completado la oferta de compra, su agente se la entregará al agente del vendedor para su consideración. El vendedor tiene entonces tres opciones:

- Aceptar su oferta.
- Rechazar su oferta.
- Hacerle una contraoferta.

Si el vendedor acepta su oferta, está aceptando su precio y contingencias. Si rechaza su oferta, no acepta sus términos y no habrá negociación adicional en su oferta. El vendedor puede presentarle una contraoferta que accede a algunos de sus términos, pero no otros.

**Ejemplo:**

El vendedor está pidiendo \$150.000 por la casa. Usted escribe una oferta de compra de la casa por \$145.000, con la contingencia de que el vendedor debe cambiar la alfombra. En su contraoferta el vendedor accede a su oferta de precio, pero no accede a cambiar la alfombra. Una vez el vendedor le ha hecho una contraoferta, usted (el comprador) debe decidir cómo proceder.

Igual que el vendedor, sus opciones consisten en aceptar la contraoferta del vendedor, rechazarla, o presentarle una contraoferta. Este proceso de negociación continúa hasta que ambas partes llegan a un acuerdo en los términos y firman el contrato.

Una vez ambos, el comprador y el vendedor, firman la oferta de compra, ésta se convierte en un **contrato ratificado**.

---

*Un contrato ratificado es un acuerdo legal, que significa que, a menos que alguna de sus contingencias no sea satisfecha, usted está obligado legalmente a comprar la casa. Es por eso que es tan importante tener una decisión firme sobre la propiedad - y su deseo de comprarla - antes de escribir la oferta de compra y firmar el contrato.*

---



Si decide no comprar la casa y no está protegido por una contingencia establecida en el contrato, usted puede enfrentar serias consecuencias. Probablemente perderá su depósito y podría enfrentar acción legal en su contra por parte del vendedor, del agente el vendedor, e incluso de su propio agente.

## **La Inspección Final (walk-through)**

Uno o dos días antes del cierre de su préstamo, usted y su agente deben hacer una inspección final de la propiedad que está comprando. Esta inspección será su última oportunidad de asegurarse de que cualquier - o todas - las contingencias han sido satisfechas.

Por ejemplo, si usted negoció con el vendedor que éste haría ciertas reparaciones en la casa, usted debe asegurarse que las reparaciones fueron hechas antes de ir al cierre del préstamo.

Si la propiedad no está en las condiciones a las cuales usted y el vendedor acordaron, su agente y el agente del vendedor pueden tomar las medidas necesarias para arreglar la situación. Si usted encuentra la propiedad en condiciones satisfactorias al momento de su inspección, entonces el paso siguiente - y final - es proceder con el cierre en su nuevo hogar.



## Examen de El Papel del Agente de Bienes Raíces

Encontrará las respuestas en la página 103.

1. Un Análisis Comparativo del Mercado es una herramienta que puede ayudarle a un comprador potencial a determinar si el precio de una propiedad en venta es apropiado.  
 Verdadero     Falso
2. Incluir la carta de preaprobación del préstamo hipotecario del comprador es una buena táctica de negociación.  
 Verdadero     Falso
3. Una vez el comprador y el vendedor han firmado la oferta de compra y se le ha entregado al agente del comprador, está se convierte en un contrato ratificado.  
 Verdadero     Falso
4. Los REALTORS® pertenecen a una asociación profesional que requiere cumplan con ciertas normas y prácticas relacionadas a transacciones de bienes raíces.  
 Verdadero     Falso
5. El depósito se acredita a los costos de cierre al momento del cierre del préstamo.  
 Verdadero     Falso
6. El Servicio de Listado Múltiple (MLS), una herramienta a disposición de los agentes, se usa para ayudarle al comprador a optimizar la búsqueda de propiedades.  
 Verdadero     Falso
7. Una vez el comprador presenta una oferta al vendedor, el vendedor puede:  
 Aceptar la oferta     Rechazar la oferta     Hacer una contra oferta  
 Ninguna de las anteriores     Todas la anteriores

8. Al visitar propiedades, ¿qué es lo que un comprador debe revisar?
- Techo que se hunde en el medio
  - Grietas diagonales encima de las puertas y ventanas
  - Moho o musgo en el revestimiento exterior
  - Todas las anteriores
9. ¿Cuándo hace el comprador la inspección final (walk-through)?
- Un poco antes del cierre del préstamo
  - Inmediatamente después del cierre del préstamo
  - Después de firmar el contrato
  - Durante la Inspección de la Vivienda
10. Cuando usted ve una casa con un rótulo de un agente que dice “en venta”, el agente nombrado en el rótulo es llamado:
- Agente del Vendedor     Agente de Rotulación
  - Agente del Comprador     Agente de Pasto

## Respuestas del Examen de El Papel del Agente de Bienes Raíces

1. Verdadero                      3. Verdadero                      5. Verdadero
2. Verdadero                      4. Verdadero                      6. Verdadero
7. Todas las anteriores                      8. Todas las anteriores
9. Un poco antes del cierre del préstamo                      10. Agente del Vendedor



# Ley de Vivienda Justa de Virginia

5

Virginia tiene una Ley de Vivienda Justa derivada en gran parte de la Ley Federal de Vivienda Justa. Como la ley federal, la Ley de Vivienda Justa de Virginia está diseñada para proteger al individuo de prácticas discriminatorias, y lee que no se le puede negar vivienda a nadie a razón de su:

- Raza.
- Color
- Religión (cualquiera o ninguna).
- Sexo.
- Discapacidad.
- Vejez (definida como personas mayores de 55 años, de acuerdo con las leyes de Virginia.)
- Estado familiar (presencia de niños menores de 18 años, mujeres embarazadas, o adultos tratando de obtener custodia de niños.)
- Nacionalidad.

## Las prácticas discriminatorias de vivienda prohibidas por la ley federal y estatal incluyen:

- Discriminación en los términos, condiciones, privilegios, servicios y facilidades.
- Anuncios, declaraciones y comunicaciones discriminatorias.
- Representaciones discriminatorias de la disponibilidad de viviendas.
- Persuadir o marginación.
- Discriminación en la prestación de servicios de corretaje.
- Discriminación en los préstamos u otros servicios financieros.
- Discriminación en la compra de préstamos.
- Discriminación en los términos y condiciones para la concesión de préstamos u otro tipo de ayuda financiera disponible.
- Prácticas ilícitas en la venta, intermediación o avalúo de bienes raíces residenciales.
- Discriminación debido a una discapacidad (handicap).

## Préstamos Predatorios

Las leyes de vivienda justa también prohíben las prácticas de **préstamos predatorios** relacionadas con una clase protegida. Préstamos predatorios (o préstamos abusivos) se refiere a las prácticas injustas o engañosas que afectan negativamente al prestatario. Algunos ejemplos de prácticas de préstamos predatorios son:

- **La sobrecarga de interés y puntos.** Si el prestamista hipotecario considera que usted representa un alto riesgo, le puede cobrar una tasa de interés más alta - pero debe discutir el asunto con usted de antemano. Una de sus opciones en ese momento sería esperar hasta que su puntuación de crédito mejore y luego volver a solicitar un préstamo hipotecario.

Manténgase al tanto de los mercados de interés. Usted puede encontrar las tasas de interés actuales en el periódico, en Internet, o a través de un empleado en su banco. VHDA mantiene actualizadas nuestras tasas de interés para compradores de vivienda en la parte superior de nuestra página en [vhda.com](http://vhda.com). Si un prestamista quiere cobrarle intereses y puntos por encima de lo justificado por el riesgo de hacerle el préstamo, tal vez desee elegir una compañía diferente de préstamos hipotecarios.

- **“Volteo” del préstamo (Loan Flipping.)** Algunos prestamistas predatorios utilizan esta práctica abusiva como una forma de aumentar sus ingresos. Esta práctica ocurre cuando un oficial de préstamos le tienta a refinanciar su préstamo repetidas veces en un corto período de tiempo. Cada vez que ocurre el refinanciamiento es posible que haya multas por pago anticipado y altos costos. Además, cada vez que usted refinancia, es práctica normal el financiar en el nuevo préstamo, tanto como sea posible, los costos de cierre - lo que significa que puede estar perdiendo parte de su plusvalía cada vez que se produce una refinanciación.



---

*Si usted piensa que es un buen momento para refinanciar, ya que han bajado las tasas de interés, tal vez desee consultar a una agencia de asesoría de vivienda en su área antes de tomar una decisión. Puede encontrar una al visitar [www.hud.gov](http://www.hud.gov).*

---

- **Relleno de Préstamos (Loan Packing).** Algunos prestamistas abusivos “rellenan” sus préstamos con tarifas y costos que superan por mucho lo que es normal o justificado económicamente - a menudo sin su conocimiento. Esta es otra de las prácticas depredadoras que le hará perder su plusvalía. Protéjase a sí mismo revisando cuidadosamente el estimado de buena fe y el HUD-1, asegurándose que entiende cada uno de los costos asociados con su préstamo.
- **Pagos globales (Balloon Payment).** Un préstamo con un pago global puede parecer estar dentro de su capacidad de pago - pero hay una enorme cuota de miles de dólares a pagar al final del préstamo, lo cual le obligará a refinanciar el préstamo si usted no tiene el dinero disponible para hacer el pago global. Esta es otra de las prácticas abusivas que puede costarle la plusvalía en su hogar. Muchas veces los pagos globales forman parte de una hipoteca sin tener en cuenta la capacidad de pago de los deudores, así que asegúrese de que su préstamo no incluye un pago global.

## Protéjase de Prestamistas Depredadores

Estas son algunas medidas que puede tomar para evitar convertirse en víctima de un prestamista depredador:

- **Entienda toda la documentación**, nunca firme documentos en blanco, y nunca firme documentos que no tienen todos los espacios llenos. No permita que nadie le presione a firmar algo antes de que usted se sienta preparado a hacerlo.
- **Evite los vendedores de puerta en puerta y las ofertas por correo que le ofrecen reparar o reemplazar el techo, ventanas, puertas, revestimiento (siding) u otros artículos de mantenimiento.** Si tiene preguntas sobre la condición de su casa y sobre si necesita mantenimiento o reparaciones mayores, puede contratar los servicios de un inspector de vivienda. (Verá más Información sobre los inspectores de vivienda en el capítulo “La Inspección de Vivienda” en este manual.)
- **Conozca sus derechos.** Los prestamistas depredadores se aprovechan de las minorías, personas mayores de edad y personas con bajos ingresos o niveles de educación. Cualquiera puede combatir las prácticas de préstamos predatorios cuando conoce las leyes federales que protegen al consumidor, incluyendo la Ley de Cierre de Bienes Raíces (Real Estate Settlement Procedures Act - RESPA), la Ley de Protección de la Plusvalía del Propietario de Vivienda (Homeowners Equity Protection Act -HOEPA), y la Ley de Veracidad de Préstamos (Truth-in-Lending Act) (vea la página 55 para mayor información).
- **Obtenga consejos confiables.** Antes de firmar nada, acordar algo o hablar con el prestamista, tal vez desee hablar con un asesor de vivienda. Como mencionamos antes, usted puede encontrar la agencia de asesoría de vivienda más cercana en el sitio en Internet de [www.hud.gov](http://www.hud.gov).

Si cree que ha sido víctima de discriminación al intentar la compra de una casa o de obtener financiamiento, usted puede quejarse a la Oficina de Vivienda Justa de Virginia. Deberá proveer lo siguiente:

- Su nombre y dirección actual.
- El nombre y dirección de la(s) persona(s) acusada(s) de prácticas discriminatorias.
- Describir los hechos concernientes a la acusación de prácticas discriminatorias.

Para obtener más información sobre la Ley de Vivienda Justa de Virginia, o para presentar una queja, comuníquese con:

**Virginia Fair Housing Office**

9960 Mayland Drive Suite 400

Richmond, VA 23233-1463

Phone: 804-367-8530

Toll free: 888-551-3247

Website: [www.dpor.virginia.gov](http://www.dpor.virginia.gov)

Email: [fairhousing@dpor.virginia.gov](mailto:fairhousing@dpor.virginia.gov)



# La Inspección de la Vivienda

6

**S**i bien una inspección de la casa no es un requerimiento para la mayoría de los préstamos hipotecarios, es una inversión importante que todo comprador potencial de vivienda debe hacer. Una inspección de la casa es una manera económica de:

- Evitar reparaciones costosas.
- Familiarizarse con los principales sistemas de la vivienda.
- Mejorar sus opciones de negociación (conseguir un ajuste en el precio, o que el vendedor pague por las reparaciones).

Gastar unos cuantos cientos de dólares ahora puede ahorrarle miles de dólares en reparaciones imprevistas una vez que haya comprado la casa. Si las reparaciones necesarias son considerables, el informe de la inspección puede permitir que usted retire su oferta de compra. Si no hay problemas, la inspección le dará mayor tranquilidad en su decisión de comprar la casa.

## ¿Por qué es la Inspección de la Casa tan importante?

Recientemente, las leyes han cambiado respecto a lo que el vendedor debe informarle sobre el estado de la casa. Aunque el vendedor está obligado a divulgar los defectos conocidos que afectan el valor de la casa, por lo general el vendedor dirá que el precio de la vivienda ya tiene en cuenta los problemas que aparecen en la **divulgación del vendedor (seller disclosure)**.

---

*Aunque reciba una divulgación del vendedor, usted debe obtener una inspección profesional de la casa.*

---



Muchos problemas y reparaciones potenciales no son claramente visibles para el ojo inexperto. Los inspectores de viviendas son profesionales con experiencia que saben cómo buscar señales de problemas y pueden ayudar al comprador potencial a evitar costosos problemas.

Durante la inspección de la casa, un inspector calificado realiza un análisis imparcial y en profundidad de la propiedad que usted piensa comprar. El inspector:

- Evalúa la condición física: estructura, construcción y los sistemas mecánicos.
- Identifica todo lo que debe ser reparado o reemplazado.
- Estima la vida útil restante de los sistemas principales (tales como electricidad, fontanería y calefacción).

A veces, las personas que compran una casa recién construida pueden pensar que no es necesario contratar a un inspector de viviendas, porque alguien tiene que "inspeccionar" la propiedad para asegurar que cumple con los códigos de construcción de la ciudad o del condado antes de que permitan la habitación de la propiedad. Pero incluso si la casa que está comprando es nueva, se le recomienda contratar los servicios de un inspector profesional de casas. De esta manera, otro profesional capacitado evalúa toda la propiedad y cualquier observación sobre necesarias medidas correctivas pueden ser discutidas con el constructor al hacer su recorrido final.

## Mejor temprano que tarde

Cuando usted hace una oferta de compra condicional a una inspección de la casa, por lo general tiene un cierto período de tiempo para programar la inspección. Usted debe tratar de programarla tan pronto como sea posible después de hacer una oferta, para tener suficiente tiempo para revisar el informe del inspector y hacer cambios necesarios a su oferta en base al informe del inspector.

Además, fije la cita de la inspección durante el día. Aunque sea menos conveniente para usted que programarla por la noche, se beneficiará ya que el inspector podrá hacer una mejor revisión del exterior de la casa durante el día.

## ¿Quién es el inspector?

Un inspector de vivienda es un profesional que ha recibido capacitación para examinar visualmente el estado de las propiedades residenciales y determinar si existen deficiencias mecánicas mayores. Por lo general el costo de sus servicios se paga en el momento que se hace la inspección. El costo varía de acuerdo al tamaño de la propiedad, número de pisos en el inmueble, la edad de la casa y otros factores.



---

*Es posible que tenga que pagar cargos adicionales si desea hacer más pruebas, tales como del agua y / o el radón y las pruebas de inspección de termitas. Estas pruebas deberán ser realizadas por otro profesional.*

---



---

*Al final de este capítulo encontrará un útil panfleto de HUD titulado "Para Su Protección: Manda a Hacer Una Inspección de la Casa"*

---

## Cómo Elegir Un Inspector de Vivienda

Al elegir un inspector de viviendas, tendrá que considerar cuidadosamente sus calificaciones. En la actualidad Virginia no requiere licencia, sino que ofrece una certificación voluntaria. Los inspectores que se identifiquen como un "Inspector de Vivienda Certificado" deberán haber completado el programa de certificación del estado a través del Departamento de Regulación Profesional y Ocupacional (DPOR).

También puede ser que desee buscar un inspector que sea miembro de una organización nacional tal como la Sociedad Americana de Inspectores de Viviendas (ASHI) o la Asociación Nacional de Inspectores de Viviendas (NAHI). Los miembros de estas organizaciones deben llevar a cabo sus inspecciones siguiendo ciertos estándares, seguir un código de ética, cumplir con ciertos requisitos de experiencia y, en algunos casos, pasar un examen y presentar pruebas anualmente de educación continua.

Para obtener más información acerca de estas organizaciones o para localizar un profesional en su área que pertenece a una de estas organizaciones, visite:

- Sociedad Americana de Inspectores de Viviendas (ASHI) [www.ashi.com](http://www.ashi.com)
- Asociación Nacional de Inspectores de Viviendas (NAHI) [www.nahi.org](http://www.nahi.org)

## HUD: Diez preguntas importantes que debe hacerle a su Inspector de Vivienda

1. **¿Qué cubre la inspección?** El inspector debe asegurarse de que tanto la inspección como el informe que proveerá cumplan con todos los requisitos que correspondan en el Estado de Virginia y que cumplen con los estándares reconocidos de la práctica profesional y del código de ética. El inspector deberá permitirle solicitar y ver una copia de estos elementos y hacer cualquier pregunta que usted pueda tener antes de la inspección. Si hay algunas áreas específicas que usted quiere confirmar serán inspeccionadas, asegúrese de identificarlas por adelantado.

2. **¿Cuánto tiempo ha estado practicando la profesión de inspector de vivienda y cuántas inspecciones ha completado?** El inspector debería poder proporcionarle su historial en la profesión e incluso algunos nombres como referencias. Aún si el inspector es nuevo, es posible que sea muy calificado y muchos de ellos trabajan con un socio o tienen acceso a inspectores más experimentados para ayudarles en la inspección.
  
3. **¿Tiene experiencia específicamente en inspecciones residenciales?** Aunque experiencia relacionada con la construcción o la ingeniería es útil, no es un sustituto para el entrenamiento y la experiencia adquirida en la disciplina profesional de inspección de viviendas.  
  
**OJO:** Un inspector de vivienda no puede usar el título de “inspector de vivienda certificado” sin llenar ciertos requerimientos del Estado de Virginia.
  
4. **¿Usted ofrece servicios de reparaciones o mejoras basados en su inspección?** Algunas asociaciones de inspectores y regulaciones estatales permiten al inspector realizar trabajos de reparación de los problemas descubiertos durante la inspección. Otras asociaciones y regulaciones prohíben estrictamente esto, ya que lo ven como un conflicto de intereses.
  
5. **¿Cuánto tiempo tomará la inspección?** Para una casa unifamiliar típica, el promedio de tiempo necesario para la inspección es de dos a tres horas. Hacer la inspección en menos tiempo posiblemente no permitirá hacer una inspección minuciosa. Si la propiedad es muy grande o es un edificio, es posible que traigan inspectores adicionales.
  
6. **¿Cuánto va a costar?** Los costos varían dependiendo de la región, el tamaño y la edad de la casa, el alcance de los servicios y otros factores. Un rango típico podría ser entre \$ 300 y \$ 500, pero tenga en cuenta el valor de la inspección de la vivienda en función de la inversión realizada. El costo no refleja necesariamente la calidad de la inspección. HUD no regula los costos de inspección de la casa.
  
7. **¿Qué tipo de informe de inspección ofrece y cuánto tiempo tomará recibir el informe?** Pida ver muestras para determinar si usted comprende o no el estilo de presentación del inspector y si los parámetros de tiempo satisfacen sus necesidades. La mayoría de los inspectores proporcionan su informe completo en un plazo de 24 horas después de la inspección.

8. **¿Podré estar presente durante la inspección?** Esta es una valiosa oportunidad educativa, y una respuesta negativa de parte de un inspector es una mala señal. Nunca deje pasar esta oportunidad de ver su futuro hogar a través de los ojos de un experto.
9. **¿Es usted miembro de una asociación profesional de inspectores de vivienda?** Hay muchas asociaciones estatales y nacionales para los inspectores de viviendas. Solicite ver su identificación de membresía y realice cualquier investigación que usted considere apropiada.
10. **¿Participa en programas de educación continua para mantener sus conocimientos al día?** Uno nunca puede saberlo todo, y el compromiso de un inspector con la educación continua es una buena medida de su profesionalidad y calidad de servicio al consumidor. Esto es especialmente importante en los casos en que el hogar es mucho más antiguo, o incluye elementos únicos que requieren una formación adicional o actualizada.

---

*CONSEJO: Usted puede consultar una base de datos de inspectores de vivienda (por ejemplo, [www.inspectordatabase.com](http://www.inspectordatabase.com)) para buscar inspectores, revisar sus credenciales, contactarles y contratarles para hacer una inspección.*

---



## El Informe de Inspección

El inspector debe proporcionarle un informe de los resultados después que ha completado la inspección. La inspección y el informe deben incluir:

- Cimientos
- Techo
- Plomería y sistemas eléctricos
- Sistemas de calefacción y aire acondicionado
- Puertas y ventanas
- Aislamiento
- Ventilación

El informe deberá también indicar los problemas y/o síntomas de posibles problemas que necesitan atención, reparación o una inspección más profunda.

Muchos inspectores de vivienda ofrecerán sus conclusiones en un informe por escrito para que usted se quede con el y otros incluso pueden incluir en el reporte fotografías o un vídeo.



---

*Antes de contratar a un inspector, pida ver una muestra de un informe. De esta manera usted podrá ver qué es lo que el inspector revisa y qué tan minuciosamente será inspeccionada la casa.*

---

Entre los problemas que el inspector podría identificar se encuentran: daños por humedad en las estructuras de soporte dentro de la casa o en el sótano, termitas y otros daños causados por plagas, sistemas eléctricos con alambrado deficiente, goteras de las tuberías, aislamiento insuficiente y daños en el techo.



---

*Recuerde que el inspector no revisa las características cosméticas de la casa, tales como las alfombras, ni tampoco garantiza el hogar contra cualquier problema.*

---

## **Por qué debería usted estar presente durante la inspección**

Probablemente el agente del comprador estará presente durante la inspección de la casa, al igual que el agente del vendedor.

Como posible comprador, usted también debe estar presente durante la inspección de la casa y así aprovechar las oportunidades de educarse sobre la misma. Si usted está presente durante la inspección, entenderá mejor el informe de inspección. Muchas veces, el inspector invitará al comprador a caminar con él para ver los diferentes sistemas, conocer su ubicación y su funcionamiento, así como para señalar las reparaciones necesarias y cualquier daño actual o potencial.

El inspector deberá inspeccionar el techo, sótano, probar todos los grifos, comprobar el aislamiento, abrir y cerrar todas las ventanas y mucho más.



---

*Una inspección minuciosa tomará algo de tiempo. Reserve por lo menos dos horas para la inspección de la casa.*

---

## ¿Por cuánto tiempo es válido el Informe de Inspección?

Cuando usted contrata a un inspector de viviendas, el reporte de inspección que le van a dar es bueno (garantizado) sólo por el día en que se inspecciona la casa. Ya que algunos problemas potenciales no son siempre detectables, incluso para un experto entrenado, sería difícil culpar al inspector de vivienda por un problema que se hace aparente años o incluso unos pocos meses después de que hizo la inspección.

Si un inspector encuentra lo que parece ser una deficiencia mecánica de grandes proporciones, puede recomendarle que consulte a un especialista. Por ejemplo, si la presión del agua parece indicar un problema, el inspector puede recomendarle que un plomero inspeccione más detalladamente el sistema de agua de la casa.

---

*Durante la inspección, el inspector no debe opinar sobre el valor de la casa, darle consejos acerca de si debe comprar la casa, ofrecerse a hacerle reparaciones a la casa, ni referirlo a alguien que haga las reparaciones.*

---



## Tasación vs. Inspección --- ¿Cuál es la diferencia?

Algunos compradores potenciales optan por no obtener una inspección de la casa porque ya han pagado por una **tasación**. Aunque ambas - la tasación y la inspección de la casa - son vitales, son completamente diferentes y una no sustituye a la otra.

La tasación ("appraisal" en inglés) es el análisis por escrito del valor estimado de la vivienda. Un tasador examina una casa para determinar su valor al compararla con otras casas en las cercanías que tienen similares estructuras, mejoras, superficie, etc. El tasador también confirma que la propiedad cumple con las normas mínimas de propiedad de HUD, lo cual no incluye una inspección detallada. Aunque finalmente es el comprador quien le paga, el tasador es contratado por, trabaja para, e informa a la entidad crediticia o prestamista.

La inspección de vivienda es una evaluación de la condición de una casa por un profesional capacitado. Un inspector examina una casa en términos de su estructura, sistemas y seguridad, sin consideración de su valor estimado. Un inspector es contratado por, trabaja para, informa a, y recibe sus honorarios de, el comprador de vivienda.

## ¿Influye en las negociaciones la inspección de la vivienda?

Sí. La inspección de la vivienda proporciona información práctica que puede ser utilizada para tomar decisiones sobre el precio o incluso sobre si debe comprar una casa específica. Si la casa necesita reparaciones, usted puede pedirle al vendedor que:

- Solucione el problema.
- Proporcione el dinero para que usted haga las reparaciones después de la compra.
- Reduzca el precio de venta de la casa para cubrir el costo de las reparaciones.

El vendedor puede rechazar o aceptar su oferta, o darle una contraoferta.



---

*Si usted hace una oferta de compra, asegúrese de incluir una contingencia con respecto a la inspección de la casa, indicando en la oferta que la inspección debe ser satisfactoria para usted.*

---

Si el informe del inspector indica que el vendedor o el agente del vendedor han claramente tergiversado la condición de la casa, usted debe considerar el retiro de su oferta de compra.



## Examen de La Inspección de la Vivienda

### Encontrará las respuestas en la página 121

1. Un tasador le asigna un valor a la propiedad, mientras que un inspector de vivienda examina la casa en términos de estructuras y sistemas.  
 Verdadero       Falso
2. En su capacidad de posible comprador, usted debe estar presente durante la inspección.  
 Verdadero       Falso
3. Si va a comprar casa de nueva construcción, no es necesario una inspección de casa, ya que nadie ha sido dueño de la casa previamente.  
 Verdadero       Falso
4. La inspección de la casa es válida sólo para el día en que se inspecciona la propiedad.  
 Verdadero       Falso
5. La inspección de la casa no suele ser un requisito del préstamo.  
 Verdadero       Falso
6. Los honorarios del inspector de viviendas comúnmente se pagan al momento del servicio.  
 Verdadero       Falso
7. El estado de Virginia requiere que los inspectores de viviendas sean licenciados.  
 Verdadero       Falso
8. El siguiente es un ejemplo de un problema que un inspector de casa pueden encontrar durante la inspección de la propiedad:  
 Daño de humedad       Termitas/daños de plagas  
 Goteras en las tuberías       Todos los anteriores

9. Durante la inspección de la casa, el inspector examina:

- Cimientos    Techo  
 Plomería y sistema eléctrico    Todos los anteriores

10. La garantía de la inspección de la casa es buena por:

- 12 meses    18 meses    24 meses    Ninguno de los anteriores

11. El inspector de viviendas representa los intereses del:

- Prestamista    Agente de bienes raíces    Comprador    Vendedor

## Respuestas al Examen de la Inspección de la Vivienda

1. Verdadero

2. Verdadero

3. Falso

4. Verdadero

5. Verdadero

6. Verdadero

7. Falso

8. Todos los anteriores

9. Todos los anteriores

10. Ninguno de los anteriores

11. Comprador





## **Planillas vistas en este Capítulo**

En las páginas siguientes encontrará muestras de:

- “Para Su Protección: Manda a Hacer Una Inspección de la Casa”



**PRECAUCION**

U.S. Department of Housing and  
Urban Development Federal  
Housing Administration (FHA)



OMB Approval No: 2502-0538  
exp. 05/31/2014

**PARA SU PROTECCIÓN:****MANDA A HACER UNA INSPECCIÓN DE LA CASA****Porque los compradores necesitan una inspección de la casa**

Una inspección de la casa da al comprador información más detallada sobre la condición total de la casa antes de comprarlo. Una inspección es una evaluación de la condición de la vivienda hecha por un experto entrenado. Durante la inspección, un inspector calificado evalúa a fondo e imparcialmente la propiedad que usted planea comprar. El inspector:

- ✓ Evalúa la condición física: la estructura, construcción y sistemas mecánicos.
- ✓ Identifica los artículos que deben ser reparados o reemplazados.
- ✓ Estima el tiempo útil restante de los sistemas mayores (por ejemplo eléctrico, plomería, calefacción, aire acondicionado), equipo, estructura y acabados.

**Las Inspecciones de la Vivienda No Son Valorizaciones**

Una valorización de la propiedad es un documento que provee un estimado del valor comercial de la propiedad. Las valorizaciones son para los prestamistas; las inspecciones son para los compradores de vivienda. La valorización:

- ✓ Estima el valor comercial de la casa;
- ✓ Asegura que la vivienda cumple con los requisitos mínimos de la HUD
- ✓ Asegura que la propiedad es rentable.

**La FHA No Garantiza el Valor ni la Condición de su Futura Vivienda**

Si usted encuentra problemas con su vivienda nueva después del cierre, la FHA no puede dar ni prestar dinero para reparaciones, ni puede comprar la vivienda devuelta. Por esta razón es muy importante que usted, el comprador, obtenga una inspección de la vivienda independientemente. Pídale a un inspector calificado que examine a fondo la condición física de su futura vivienda y le de la información que usted necesita para tomar una decisión prudente

**Pruebas de Radón**

La Agencia de Protección Ambiental de EE. UU. y el cirujano general de EE. UU. han recomendado que todas las viviendas tengan pruebas de Radón. Para más información sobre pruebas de Radón, llame a la línea de información de Radon nacional al 1-800-SOS-Radon o 1-800-767-7236. Tal como con las inspecciones de vivienda, si usted decide hacer la prueba de Radon usted lo puede hacer antes de firmar su contrato, o después que firme con tal de que su contrato diga que la oferta es contingente a su satisfacción con los resultados de la prueba.

**Ser Un Comprador Informado**

Usted tiene derecho de que su casa sea inspeccionada por un inspector profesional y alificada antes de comprarla. Una inspección no es un requisito legal, y solo se hace si el comprador lo manda

La inspección puede hacerse antes o después de firmar el contrato de venta. Usted puede negociar con el vendedor y hacer un contrato contingente de acuerdo con el resultado de la inspección.



HUD-92564-CN (6/06)

**PRECAUCION**



## El Cierre del Préstamo

7

El último paso en la compra de una casa es el **cierre**. En el cierre tendrá que firmar muchos documentos, entregará dinero y obtendrá las llaves de su nuevo hogar.

Dependiendo de donde usted vive, el cierre puede ser referido como el cierre o el día de clausura (en inglés, "closing" o "settlement".) Usted, como comprador de la vivienda, debe asistir al cierre. Otros que también podrían estar presentes, dependiendo de las circunstancias, son el vendedor, su agente, el agente del vendedor, el prestamista, los abogados y un agente de cierre.

Después de recibir una carta de aprobación final de su préstamo, o una notificación de su aprobación (que puede ser una llamada de teléfono), se puede establecer la fecha para el cierre. El cierre puede ocurrir en las oficinas de la institución de préstamos, en la oficina de un abogado, en la compañía de título, la compañía de fideicomiso o en la corte del condado, según la práctica local.



---

*Si usted ha garantizado la tasa de interés, asegúrese de cerrar antes de que su garantía expire. No deje que el prestamista o el vendedor traten de posponer el cierre, especialmente si las tasas han subido!*

---

## Qué traer al cierre

Al prepararse para ir al cierre, asegúrese de llevar consigo lo siguiente:

- Cheque de caja o certificado por el saldo de su cuota inicial y gastos de cierre.
- La póliza de **seguro contra riesgos** y un recibo de prepago por un año.
- Cualquier otra documentación requerida por el prestamista.

---

*Es una buena idea que hagan pagadero a su nombre el cheque de caja o certificado. Así simplemente lo puede endosar al momento del cierre.*

---



## ¿Quién debe cerrar su préstamo?

Usted tiene el derecho a elegir quién lo representará — un abogado o un agente de cierre — en el cierre del préstamo. Usted también tiene el derecho a decidir si esa persona va a representar tanto al vendedor como al comprador, o solamente a usted, el comprador.

---

*Si el vendedor está pagando los costos de cierre, podría tener la expectativa de que usted utilizará a su abogado o agente de cierre. Como comprador, usted todavía tiene el derecho de hacer su propia elección, pero es probable que tenga que pagar los honorarios de la persona que usted elija.*

---



Si usted decide que sea un abogado el que cierre su préstamo, el asistente legal del abogado preparará toda la documentación necesaria, basado en la información recibida del Departamento de Cierre de la entidad crediticia. El abogado entonces revisará la documentación y hará las correcciones necesarias. Cuando todo esté listo, el abogado se reunirá con usted personalmente para cerrar el préstamo.

Si un agente de cierres se encarga de su cierre, ellos tienen abogados que revisarán la documentación y harán las correcciones necesarias. Después de que los abogados han completado su trabajo, entonces el agente de cierres se reunirá con usted para cerrar el préstamo.



*Si decide contratar a un abogado para el cierre de su préstamo hipotecario, asegúrese de elegir un abogado que tenga experiencia en derecho inmobiliario.*

## ¿Qué es el Seguro del Título?

El prestatario (usted) paga un **Seguro de Título** para proteger la inversión financiera de la entidad crediticia.

Ya que el prestamista pone un gravamen contra la propiedad como colateral para el préstamo, el prestamista quiere estar seguro de que tienen título limpio de la propiedad. Por lo tanto el prestamista requiere que usted compre el seguro de título que proteja el préstamo en caso de cualquier error.

Antes del cierre, su abogado o agente de cierre contratará a una compañía de seguros para hacer una investigación del título de la propiedad que usted está pensando en comprar. Esta investigación se lleva a cabo en el juzgado correspondiente o en la secretaría de las oficinas de la corte. La información recopilada durante la investigación se convierte en un informe escrito que utiliza la empresa de seguros de títulos para emitir la póliza del título. El costo del seguro del título lo pagará usted como parte de los gastos de cierre.



*Usted tiene el derecho de elegir su propia compañía de seguros de título, o puede dejar que su abogado o agente de cierres tomen esa decisión por usted.*

Para protegerle a usted, el comprador, también está disponible el **Seguro de Título del Propietario**, al asegurar que el título sobre la propiedad que usted está pensando en comprar está libre de todo defecto, cargas y gravámenes. Hay varios diferentes tipos de pólizas que usted puede elegir y se le proporcionarán detalles sobre las excepciones a las pólizas.

El seguro de título del propietario no es un requisito del cierre del préstamo, pero usted debería considerar obtenerlo para proteger su inversión. La prima de una sola cuota se pagará al momento del cierre.

Las compañías de seguros de títulos normalmente ofrecen una tarifa reducida para su compra si es realizada simultáneamente con el cierre. Sin embargo, usted debe decidir antes del cierre si va a comprar este seguro. De esta manera, su abogado o agente de liquidación puede revisar el informe de título escrito para asegurarse de que cualquier dificultad que se haya descubierto durante la investigación se ha resuelto, y si no, que está cubierta en la póliza de seguro de título del propietario.

---

*Espere pagar entre \$ 175 a \$ 300 por la investigación y seguro del título.*

---



## ¿Cuáles documentos legales deberá firmar?

Existen numerosos documentos legales que serán preparados para su revisión y firma. Veamos algunos de los más importantes.

**Escritura (Deed):** Este es el documento legal utilizado para transferir la propiedad de bienes inmuebles. En concreto, la **escritura**:

- Transfiere el título del vendedor al comprador.
- Se registra en la oficina del secretario del circuito local.
- Es preparada por el abogado del vendedor o el agente de cierres.

---

*Asegúrese de que la escritura está correctamente firmada y notariada.*

---



Antes de que se prepare la escritura, usted, el prestatario, debe decidir cómo quiere tener el título de propiedad en la escritura. Hay cuatro maneras de tener el título:

- **Tenencia única, separada y equitativa** indica que usted es el único dueño de la propiedad.
- **Tenencia por la totalidad con derecho de supervivencia** está disponible sólo para parejas casadas. Con este tipo de título, cuando uno de los cónyuges muere, la propiedad pasa automáticamente al cónyuge sobreviviente. Sólo los acreedores de ambos cónyuges pueden adjuntar gravámenes a la propiedad a través de un juicio.

- **Tenencia conjunta con derecho de supervivencia** está disponible para los compradores que no sean marido y mujer. Con este tipo de título, cuando un propietario muere, el dueño sobreviviente obtiene automáticamente la parte del dueño fallecido.
- **Tenencia en común** reconoce que la propiedad es de propiedad conjunta, pero establece que si un propietario fallece, la parte del dueño difunto va a sus herederos y no al dueño sobreviviente.

Además de la escritura, usted firmará varios otros documentos importantes, incluyendo:

**Nota garantizada por la hipoteca:** Esta es su promesa de pago. En la **Nota** también se detallan las condiciones en las que usted está pidiendo prestado el dinero para comprar la casa, incluyendo:

- Monto del préstamo.
- Fecha en que los pagos deben realizarse.
- La tasa de interés.
- El plazo.
- Multa por pagos atrasados.
- Multa por pagos anticipados.
- Procedimientos predeterminados en caso de morosidad.

**Hipoteca o Escritura de Fideicomiso:** Este es un gravamen sobre su casa en manos de la entidad crediticia. La **hipoteca** asegura el pago de la nota y explica lo que sucede si los términos de la nota no se cumplen. Específicamente, le permite al prestamista acelerar la deuda y embargar la propiedad en caso de incumplimiento.

**Informe de Operación de Cierre o HUD-1:** Este documento detalla todos los gastos relacionados con la transacción. El **Informe de Operación de Cierre** indica cuál parte (comprador o vendedor) es responsable del pago de cada elemento e indica la cantidad de dinero que usted debe y la cantidad adeudada al vendedor durante el cierre. Ambos, el comprador y el vendedor, están obligados a firmar este documento.



*Antes del cierre, usted puede solicitarle a su abogado o agente de cierre una copia de su Informe de Operación de Cierre. También es posible que desee obtener una copia actualizada del Estimado de Buena Fe de su oficial de préstamos justo antes del cierre. Así le será más fácil comparar el Estimado de Buena Fe con la Declaración de Cierre para asegurarse de que todos los cargos fueron dados a conocer en el momento de su solicitud de préstamo. Si hay una diferencia, déjele saber esto a su oficial de préstamos y a su abogado o agente de cierre.*

**Acuerdo de Cumplimiento.** Este indica que usted acepta volver a firmar los documentos en caso de un error.

**Declaraciones juradas.** Estos pueden ser requeridos por la ley estatal o por el prestamista. Por ejemplo, puede que tenga que firmar una declaración jurada indicando que va a usar la propiedad como su residencia principal.

**Formularios del IRS.** Esto incluye cualquier forma requerida por el IRS para comprar una casa.

**Otros documentos.** En estos se establece que usted no ha sido declarado mentalmente incompetente, tiene más de 18 años, todavía está trabajando en el mismo lugar, etc.

---

*A menudo no hay tiempo suficiente para leer los documentos en su totalidad al momento del cierre. Si desea leerlos detenidamente antes de firmar, pídale a su abogado que los preparen y tengan listos un día antes.*

---

*Al final de este capítulo usted podrá ver muestras de una escritura, la escritura de fideicomiso y la declaración del cierre.*

---



## El recorrido final antes de cerrar

Su contrato debe tener una cláusula que le permite examinar la propiedad 24 horas antes del cierre. El recorrido final le permite inspeccionar la casa para asegurarse de que el vendedor:

- Ha desocupado la propiedad.
- Dejó los elementos negociados en el contrato (cortinas, electrodomésticos, etc.).
- No le ha hecho ningún daño a la propiedad.

---

*Antes de hacer el recorrido final, revise su contrato de venta. Haga una lista de artículos específicamente enumerados en el contrato como parte de la venta. Asegúrese de incluir aquellas cosas que fueron importantes para usted, tales como el ventilador del techo de la sala comedor y otros accesorios. Durante el recorrido, vaya marcando cada punto.*

---



Normalmente, su agente de bienes raíces le acompañará en esta inspección. Durante el recorrido, hay que señalar cualquier deficiencia. Si encuentra que los vendedores se han llevado cosas que, de acuerdo al contrato de venta, deberían haber quedado en la casa, deje que su agente de bienes raíces resuelva la situación. También busque daños o defectos en áreas que anteriormente estaban cubiertas por los muebles del vendedor, alfombras o decoración de paredes.

Si usted encuentra un problema, como algo que falta o está dañado, discuta la situación con su agente de bienes raíces. Si el problema es menor, puede optar por hacer caso omiso para no retrasar el cierre. Si el problema es mayor, su respuesta puede depender de si se le dio a conocer en el momento de la venta.

Si el problema se le dio a conocer, pero no se puede (o quiere) corregir antes del cierre, el abogado o agente de cierre pueden retener fondos por parte del vendedor para cubrir el costo de las reparaciones acordadas. Si el problema no le fue revelado, hable con su agente de bienes raíces o con un abogado. Es posible que usted tenga un recurso legal.



---

*Nunca compre una casa sin hacerle un recorrido final. Si es necesario, retrase el cierre para hacer su recorrido.*

---

## Día de cierre

¡Por fin llegó el día soñado! Si puede, pida el día libre en su trabajo. Así, no estará preocupado por la hora en que tiene que regresar. Incluso sin problemas, el proceso del cierre puede tomar más tiempo de lo previsto.

Su abogado o agente de cierre debería haberle notificado con antelación sobre la cantidad de dinero que necesitará para el cierre. Usted debe asegurarse de que su dinero esté disponible antes del día de cierre y que son considerados **fondos ingresados**. Fondos ingresados significa que el instrumento, por ejemplo un cheque o un giro electrónico, que usted presenta al momento del cierre, es igual a que si llevara dinero en efectivo a la mesa.

Haga los trámites con su banco o cooperativa de crédito para que hagan uno de estos:

- Preparen un cheque de caja (cashier's check) con el dinero debitado de su cuenta.
- Envíen el dinero al banco del abogado o agente de cierre.

---

*Usualmente no se aceptará un cheque personal durante el cierre.*

---

Se le entregarán copias de todos los documentos que usted firme. Estos son documentos importantes y debe mantenerlos juntos en un lugar seguro. Cuando usted venda la casa, querrá tener esta información disponible para su revisión.

Después de que se hayan firmado todos los documentos, el abogado o agente de cierre le dará las llaves de su nueva casa. Felicitaciones! Usted es ahora propietario de una casa.

---

*Si le es posible, no programe su mudanza para el mismo día del cierre. Si se muda en los días siguientes al cierre tendrá más tiempo para limpiar el interior de su casa.*

---

*Asegúrese de que le entreguen las llaves del buzón de correo, abridores remotos del aparcadero u otras llaves que puedan ir con la propiedad. Es posible que al vendedor se le olvide entregarle éstas, pero usted se alegrará de haberlas pedido cuando quiera revisar su correo o parquear su automóvil!*

---





## Examen – El Cierre del Préstamo

Encontrará las respuestas en la página 136.

1. La investigación del título se hace para asegurarse de que el título está limpio.  
 Verdadero       Falso
2. El comprador está obligado a usar los servicios del agente de cierre del vendedor.  
 Verdadero       Falso
3. En caso de no cumplimiento con los pagos del préstamo, la Escritura de Fideicomiso se utiliza para embargar la propiedad.  
 Verdadero       Falso
4. La Escritura es el documento legal que traspa la propiedad al nuevo propietario.  
 Verdadero       Falso
5. La Escritura se registra en la oficina del secretario del circuito local.  
 Verdadero       Falso
6. La Escritura de Fideicomiso es el documento legal que garantiza la Nota.  
 Verdadero       Falso
7. El prestamista hipotecario requiere que el comprador adquiera Seguro de Título del Prestamista.  
 Verdadero       Falso
8. El prestamista hipotecario requiere que el comprador adquiera Seguro de Título del Propietario.  
 Verdadero       Falso
9. La Escritura de Fideicomiso es la promesa del prestatario de pagar la deuda.  
 Verdadero       Falso
10. La Escritura de Fideicomiso detalla los términos del préstamo.  
 Verdadero       Falso

11. El Informe de Operación de Cierre también se conoce como HUD-1.  
 Verdadero     Falso
12. Hay una cuota por adelantado para el Seguro del Título, que se paga en el cierre, así como una cuota mensual.  
 Verdadero     Falso
13. El Seguro del Título protege a ambos, el prestamista y el comprador.  
 Verdadero     Falso
14. Usted puede obtener una tarifa reducida para el Seguro de Título del Propietario si lo compra simultáneo al cierre.  
 Verdadero     Falso

**Multiple Choice Question (Answer found below.)**

15. El documento que detalla todos los gastos relacionados con la transacción de la hipoteca es el siguiente.  
 Escritura de Fideicomiso     Nota  
 Escritura     Ninguno de los anteriores

## Respuestas al Examen - El Cierre del Préstamo

- |              |              |               |                               |
|--------------|--------------|---------------|-------------------------------|
| 1. Verdadero | 5. Verdadero | 9. Verdadero  | 13. Falso                     |
| 2. Falso     | 6. Verdadero | 10. Verdadero | 14. Verdadero                 |
| 3. Verdadero | 7. Verdadero | 11. Verdadero | 15. Ninguno de los anteriores |
| 4. Verdadero | 8. Falso     | 12. Falso     |                               |



## **Planillas vistas en este Capítulo**

En las páginas siguientes encontrará muestras de:

- Escritura
- Nota.
- Hipoteca o Escritura de Fideicomiso.
- Informe de Operación de Cierre.



# Deed

---

THIS DEED WAS PREPARED BY ABC ATTORNEY, ESQUIRE

PARCEL IDENTIFICATION NUMBER (PIN): 1A-3-189

THIS DEED OF BARGAIN AND SALE made this 8<sup>th</sup> day of June 2003, by and between **Robert Seller and Rhonda Seller, Grantors, and Joe Homeowner and Jean Homeowner, husband and wife, Grantees.**

WITNESSETH:

THAT for and in consideration of the sum of Ten Dollars (\$10.00) and other good and valuable consideration, the receipt whereof is hereby acknowledged, the said Grantor does grant and convey, with GENERAL WARRANTY and with ENGLISH COVENANTS of title unto the said Grantee, as tenants by the entirety with the right of survivorship as at common law, the following described real estate, to-wit:

SEE ATTACHED SCHEDULE "A"

THIS conveyance is made subject to such covenants, restrictions, and conditions and easements of record as may lawfully affect said property.

**WITNESS the following signature and seal:**

By: \_\_\_\_\_ (SEAL)  
Seller

By: \_\_\_\_\_ (SEAL)  
Seller

**STATE OF VIRGINIA**

**CITY OF RICHMOND, to wit:**

The foregoing deed was acknowledged before me this \_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_,  
2003, by Robert Seller.

**My Commission Expires:**

\_\_\_\_\_  
Notary Public

**STATE OF VIRGINIA**

**CITY OF RICHMOND, to wit:**

The foregoing deed was acknowledged before me this \_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_,  
2003, by Rhonda Seller.

**My Commission Expires:**

\_\_\_\_\_  
Notary Public

**GRANTEES ADDRESS:**

123 Main Street  
Anytown, VA 10000

---

Commonwealth of Virginia

NOTE

FHA Case No.

[Date]

[Property Address]

1. PARTIES

"Borrower" means each person signing at the end of this Note, and the person's successors and assigns. "Lender" means Virginia Housing Development Authority and its successors and assigns.

2. BORROWER'S PROMISE TO PAY; INTEREST

In return for a loan received from Lender, Borrower promises to pay the principal sum of Dollars (U.S. \$ ), plus interest, to the order of Lender. Interest will be charged on unpaid principal, from the date of disbursement of the loan proceeds by Lender, at the rate of percent ( %) per year until the full amount of principal has been paid.

3. PROMISE TO PAY SECURED

Borrower's promise to pay is secured by a mortgage, deed of trust or similar security instrument that is dated the same date as this Note and called the "Security Instrument." The Security Instrument protects the Lender from losses which might result if Borrower defaults under this Note.

4. MANNER OF PAYMENT

(A) Time

Borrower shall make a payment of principal and interest to Lender on the first day of each month beginning on . Any principal and interest remaining on the first day of , will be due on that date, which is called the "Maturity Date."

(B) Place

Payment shall be made at 601 S. Belvidere Street, Richmond, Virginia 23220 or at such place as Lender may designate in writing by notice to Borrower.

(C) Amount

Each monthly payment of principal and interest will be in the amount of U.S. \$ . This amount will be part of a larger monthly payment required by the Security Instrument, that shall be applied to principal, interest and other items in the order described in the Security Instrument.

(D) Allonge to this Note for payment adjustments

If an allonge providing for payment adjustments is executed by Borrower together with this Note, the covenants of the allonge shall be incorporated into and shall amend and supplement the covenants of this Note as if the allonge were a part of this Note. [Check applicable box]

Graduated Payment Allonge  Growing Equity Allonge  Other [specify]

FHA Virginia Fixed Rate Note - 10/95

VHDA

## 5. BORROWER'S RIGHT TO PREPAY

Borrower has the right to pay the debt evidenced by this Note, in whole or in part, without charge or penalty, on the first day of any month. Lender shall accept prepayment on other days provided that Borrower pays interest on the amount prepaid for the remainder of the month to the extent required by Lender and permitted by regulations of the Secretary. If Borrower makes a partial prepayment, there will be no changes in the due date or in the amount of the monthly payment unless Lender agrees in writing to those changes.

## 6. BORROWER'S FAILURE TO PAY

### (A) Late Charge for Overdue Payments

If Lender has not received the full monthly payment required by the Security Instrument, as described in Paragraph 4(C) of this Note, by the end of fifteen calendar days after the payment is due, Lender may collect a late charge in the amount of Four percent ( 4.000 %) of the overdue amount of each payment.

### (B) Default

If Borrower defaults by failing to pay in full any monthly payment, then Lender may, except as limited by regulations of the Secretary in the case of payment defaults, require immediate payment in full of the principal balance remaining due and all accrued interest. Lender may choose not to exercise this option without waiving its rights in the event of any subsequent default. In many circumstances regulations issued by the Secretary will limit Lender's rights to require immediate payment in full in the case of payment defaults. This Note does not authorize acceleration when not permitted by HUD regulations. As used in this Note, "Secretary" means the Secretary of Housing and Urban Development or his or her designee.

### (C) Payment of Costs and Expenses

If Lender has required immediate payment in full, as described above, Lender may require Borrower to pay costs and expenses including reasonable and customary attorneys' fees for enforcing this Note to the extent not prohibited by applicable law. Such fees and costs shall bear interest from the date of disbursement at the same rate as the principal of this Note.

## 7. WAIVERS

Borrower and any other person who has obligations under this Note waive the rights of presentment and notice of dishonor and waive the homestead exemption. "Presentment" means the right to require Lender to demand payment of amounts due. "Notice of dishonor" means the right to require Lender to give notice to other persons that amounts due have not been paid.

## 8. GIVING OF NOTICES

Unless applicable law requires a different method, any notice that must be given to Borrower under this Note will be given by delivering it or by mailing it by first class mail to Borrower at the property address above or at a different address if Borrower has given Lender a notice of Borrower's different address.

Any notice that must be given to Lender under this Note will be given by first class mail to Lender at the address stated in Paragraph 4(B) or at a different address if Borrower is given a notice of that different address.

## 9. OBLIGATIONS OF PERSONS UNDER THIS NOTE

If more than one person signs this Note, each person is fully and personally obligated to keep all of the promises made in this Note, including the promise to pay the full amount owed. Any person who is a guarantor, surety or endorser of this Note is also obligated to do these things. Any person who takes over these obligations, including the obligations of a guarantor, surety or endorser of this Note, is also obligated to keep all of the promises made in this Note. Lender may enforce its rights under this Note against each person individually or against all signatories together. Any one person signing this Note may be required to pay all of the amounts owed under this Note.

BY SIGNING BELOW, Borrower accepts and agrees to the terms and covenants contained in this Note.

\_\_\_\_\_  
(Seal) \_\_\_\_\_ (Seal)  
-Borrower -Borrower

*[Sign Original Only]*

This is to certify that this is the Note described in and secured by a Deed of Trust dated \_\_\_\_\_, on the Property located in \_\_\_\_\_, Virginia.

My Commission Expires: \_\_\_\_\_  
Notary Public



Return To:

Tax Map Reference #:

RPC/Parcel ID #:

Prepared by:

[Space Above This Line For Recording Data]

Commonwealth of Virginia

# DEED OF TRUST

FHA Case No.

THIS DEED OF TRUST ("Security Instrument") is made on  
The Grantor is

("Borrower"). The trustee is **J. JUDSON MCKELLAR, JR.**, a resident of the Commonwealth of Virginia, whose full residence or business address is **601 S. BELVIDERE STREET RICHMOND, VIRGINIA 23220**, and

**DONALD L. RITENOUR**, a resident of the Commonwealth of Virginia, whose full residence or business address is **601 S. BELVIDERE STREET RICHMOND, VIRGINIA 23220** trustees (any one of whom may act and who are referred to as

"Trustee"). The beneficiary is **VIRGINIA HOUSING DEVELOPMENT AUTHORITY**, a political subdivision of the Commonwealth of Virginia, which is organized and existing under the laws of Commonwealth of Virginia, and whose whose address is **601 S. BELVIDERE STREET RICHMOND, VIRGINIA 23220** ("Lender"). Borrower owes Lender the principal sum of

Dollars (U.S. \$ ).

This debt is evidenced by Borrower's note dated the same date as this Security Instrument ("Note"),

FHA Virginia Deed of Trust - 4/96

Amended 7/98

VHDA

Page 1 of 8

Initials: \_\_\_\_\_

which provides for monthly payments, with the full debt, if not paid earlier, due and payable on . This Security Instrument secures to Lender: (a) the repayment of the debt evidenced by the Note, with interest, and all renewals, extensions and modifications of the Note; (b) the payment of all other sums, with interest, advanced under paragraph 7 to protect the security of this Security Instrument; and (c) the performance of Borrower's covenants and agreements under this Security Instrument and the Note. For this purpose, Borrower irrevocably grants and conveys to the Trustee, in trust, with power of sale, the following described property located in , Virginia:

which has the address of [Street]  
[City], Virginia [Zip Code]  
("Property Address");

TOGETHER WITH all the improvements now or hereafter erected on the property, and all easements, appurtenances and fixtures now or hereafter a part of the property. All replacements and additions shall also be covered by this Security Instrument. All of the foregoing is referred to in this Security Instrument as the "Property."

BORROWER COVENANTS that Borrower is lawfully seized of the estate hereby conveyed and has the right to grant and convey the Property and that the Property is unencumbered, except for encumbrances of record. Borrower warrants and will defend generally the title to the Property against all claims and demands, subject to any encumbrances of record.

THIS SECURITY INSTRUMENT combines uniform covenants for national use and non-uniform covenants with limited variations by jurisdiction to constitute a uniform security instrument covering real property.

Borrower and Lender covenant and agree as follows:

UNIFORM COVENANTS.

**1. Payment of Principal, Interest and Late Charge.** Borrower shall pay when due the principal of, and interest on, the debt evidenced by the Note and late charges due under the Note.

**2. Monthly Payment of Taxes, Insurance and Other Charges.** Borrower shall include in each monthly payment, together with the principal and interest as set forth in the Note and any late charges, a sum for (a) taxes and special assessments levied or to be levied against the Property, (b) leasehold payments or ground rents on the Property, and (c) premiums for insurance required under paragraph 4. In any year in which the Lender must pay a mortgage insurance premium to the Secretary of Housing and Urban Development ("Secretary"), or in any year in which such premium would have been required if Lender still held the Security Instrument, each monthly payment shall also include either: (i) a sum for the annual mortgage insurance premium to be paid by Lender to the Secretary, or (ii) a monthly charge instead of a mortgage insurance premium if this Security Instrument is held by the Secretary, in a reasonable amount to be determined by the Secretary. Except for the monthly charge by the Secretary, these items are called "Escrow Items" and the sums paid to Lender are called "Escrow Funds."

Lender may, at any time, collect and hold amounts for Escrow Items in an aggregate amount not to exceed the maximum amount that may be required for Borrower's escrow account under the Real Estate Settlement Procedures Act of 1974, 12 U.S.C. Section 2601 *et seq.* and implementing regulations, 24 CFR

Part 3500, as they may be amended from time to time ("RESPA"), except that the cushion or reserve permitted by RESPA for unanticipated disbursements or disbursements before the Borrower's payments are available in the account may not be based on amounts due for the mortgage insurance premium.

If the amounts held by Lender for Escrow Items exceed the amounts permitted to be held by RESPA, Lender shall account to Borrower for the excess funds as required by RESPA. If the amounts of funds held by Lender at any time are not sufficient to pay the Escrow Items when due, Lender may notify the Borrower and require Borrower to make up the shortage as permitted by RESPA.

The Escrow Funds are pledged as additional security for all sums secured by this Security Instrument. If Borrower tenders to Lender the full payment of all such sums, Borrower's account shall be credited with the balance remaining for all installment items (a), (b), and (c) and any mortgage insurance premium installment that Lender has not become obligated to pay to the Secretary, and Lender shall promptly refund any excess funds to Borrower. Immediately prior to a foreclosure sale of the Property or its acquisition by Lender, Borrower's account shall be credited with any balance remaining for all installments for items (a), (b), and (c).

**3. Application of Payments.** All payments under paragraphs 1 and 2 shall be applied by Lender as follows:

First, to the mortgage insurance premium to be paid by Lender to the Secretary or to the monthly charge by the Secretary instead of the monthly mortgage insurance premium;

Second, to any taxes, special assessments, leasehold payments or ground rents, and fire, flood and other hazard insurance premiums, as required;

Third, to interest due under the Note;

Fourth, to amortization of the principal of the Note; and

Fifth, to late charges due under the Note.

**4. Fire, Flood and Other Hazard Insurance.** Borrower shall insure all improvements on the Property, whether now in existence or subsequently erected, against any hazards, casualties, and contingencies, including fire, for which Lender requires insurance. This insurance shall be maintained in the amounts and for the periods that Lender requires. Borrower shall also insure all improvements on the Property, whether now in existence or subsequently erected, against loss by floods to the extent required by the Secretary. All insurance shall be carried with companies approved by Lender. The insurance policies and any renewals shall be held by Lender and shall include loss payable clauses in favor of, and in a form acceptable to, Lender.

In the event of loss, Borrower shall give Lender immediate notice by mail. Lender may make proof of loss if not made promptly by Borrower. Each insurance company concerned is hereby authorized and directed to make payment for such loss directly to Lender, instead of to Borrower and to Lender jointly. All or any part of the insurance proceeds may be applied by Lender, at its option, either (a) to the reduction of the indebtedness under the Note and this Security Instrument, first to any delinquent amounts applied in the order in paragraph 3, and then to prepayment of principal, or (b) to the restoration or repair of the damaged Property. Any application of the proceeds to the principal shall not extend or postpone the due date of the monthly payments which are referred to in paragraph 2, or change the amount of such payments. Any excess insurance proceeds over an amount required to pay all outstanding indebtedness under the Note and this Security Instrument shall be paid to the entity legally entitled thereto.

In the event of foreclosure of this Security Instrument or other transfer of title to the Property that extinguishes the indebtedness, all right, title and interest of Borrower in and to insurance policies in force shall pass to the purchaser.

**5. Occupancy, Preservation, Maintenance and Protection of the Property; Borrower's Loan Application; Leaseholds.** Borrower shall occupy, establish, and use the Property as Borrower's principal residence within sixty days after the execution of this Security Instrument (or within sixty days of a later sale or transfer of the Property) and shall continue to occupy the Property as Borrower's principal residence for at least one year after the date of occupancy, unless Lender determines that requirement will cause undue hardship for Borrower, or unless extenuating circumstances exist which are beyond Borrower's control. Borrower

shall notify Lender of any extenuating circumstances. Borrower shall not commit waste or destroy, damage or substantially change the Property or allow the Property to deteriorate, reasonable wear and tear excepted. Lender may inspect the Property if the Property is vacant or abandoned or the loan is in default. Lender may take reasonable action to protect and preserve such vacant or abandoned Property. Borrower shall also be in default if Borrower, during the loan application process, gave materially false or inaccurate information or statements to Lender (or failed to provide Lender with any material information) in connection with the loan evidenced by the Note, including, but not limited to, representations concerning Borrower's occupancy of the Property as a principal residence. If this Security Instrument is on a leasehold, Borrower shall comply with the provisions of the lease. If Borrower acquires fee title to the Property, the leasehold and fee title shall not be merged unless Lender agrees to the merger in writing.

**6. Condemnation.** The proceeds of any award or claim for damages, direct or consequential, in connection with any condemnation or other taking of any part of the Property, or for conveyance in place of condemnation, are hereby assigned and shall be paid to Lender to the extent of the full amount of the indebtedness that remains unpaid under the Note and this Security Instrument. Lender shall apply such proceeds to the reduction of the indebtedness under the Note and this Security Instrument, first to any delinquent amounts applied in the order provided in paragraph 3, and then to prepayment of principal. Any application of the proceeds to the principal shall not extend or postpone the due date of the monthly payments, which are referred to in paragraph 2, or change the amount of such payments. Any excess proceeds over an amount required to pay all outstanding indebtedness under the Note and this Security Instrument shall be paid to the entity legally entitled thereto.

**7. Charges to Borrower and Protection of Lender's Rights in the Property.** Borrower shall pay all governmental or municipal charges, fines and impositions that are not included in paragraph 2. Borrower shall pay these obligations on time directly to the entity which is owed the payment. If failure to pay would adversely affect Lender's interest in the Property, upon Lender's request Borrower shall promptly furnish to Lender receipts evidencing these payments.

If Borrower fails to make these payments or the payments required by paragraph 2, or fails to perform any other covenants and agreements contained in this Security Instrument, or there is a legal proceeding that may significantly affect Lender's rights in the Property (such as a proceeding in bankruptcy, for condemnation or to enforce laws or regulations), then Lender may do and pay whatever is necessary to protect the value of the Property and Lender's rights in the Property, including payment of taxes, hazard insurance and other items mentioned in paragraph 2.

Any amounts disbursed by Lender under this paragraph shall become an additional debt of Borrower and be secured by this Security Instrument. These amounts shall bear interest from the date of disbursement, at the Note rate, and at the option of Lender, shall be immediately due and payable.

Borrower shall promptly discharge any lien which has priority over this Security Instrument unless Borrower: (a) agrees in writing to the payment of the obligation secured by the lien in a manner acceptable to Lender; (b) contests in good faith the lien by, or defends against enforcement of the lien in, legal proceedings which in the Lender's opinion operate to prevent the enforcement of the lien; or (c) secures from the holder of the lien an agreement satisfactory to Lender subordinating the lien to this Security Instrument. If Lender determines that any part of the Property is subject to a lien which may attain priority over this Security Instrument, Lender may give Borrower a notice identifying the lien. Borrower shall satisfy the lien or take one or more of the actions set forth above within 10 days of the giving of notice.

**8. Fees.** Lender may collect fees and charges authorized by the Secretary.

**9. Grounds for Acceleration of Debt.**

**(a) Default.** Lender may, except as limited by regulations issued by the Secretary, in the case of payment defaults, require immediate payment in full of all sums secured by this Security Instrument if:

(i) Borrower defaults by failing to pay in full any monthly payment required by this Security Instrument prior to or on the due date of the next monthly payment, or

(ii) Borrower defaults by failing, for a period of thirty days, to perform any other obligations contained in this Security Instrument.

**(b) Sale Without Credit Approval.** Lender shall, if permitted by applicable law (including Section 341(d) of the Garn-St. Germain Depository Institutions Act of 1982, 12 U.S.C. 1701j-3(d)) and with the prior approval of the Secretary, require immediate payment in full of all sums secured by this Security Instrument if:

(i) All or part of the Property, or a beneficial interest in a trust owning all or part of the Property, is sold or otherwise transferred (other than by devise or descent), and

(ii) The Property is not occupied by the purchaser or grantee as his or her principal residence, or the purchaser or grantee does so occupy the Property but his or her credit has not been approved in accordance with the requirements of the Secretary.

**(c) No Waiver.** If circumstances occur that would permit Lender to require immediate payment in full, but Lender does not require such payments, Lender does not waive its rights with respect to subsequent events.

**(d) Regulations of HUD Secretary.** In many circumstances regulations issued by the Secretary will limit Lender's rights, in the case of payment defaults, to require immediate payment in full and foreclose if not paid. This Security Instrument does not authorize acceleration or foreclosure if not permitted by regulations of the Secretary.

**(e) Mortgage Not Insured.** Borrower agrees that if this Security Instrument and the Note are not determined to be eligible for insurance under the National Housing Act within 60 days from the date hereof, Lender may, at its option, require immediate payment in full of all sums secured by this Security Instrument. A written statement of any authorized agent of the Secretary dated subsequent to 60 days from the date hereof, declining to insure this Security Instrument and the Note, shall be deemed conclusive proof of such ineligibility. Notwithstanding the foregoing, this option may not be exercised by Lender when the unavailability of insurance is solely due to Lender's failure to remit a mortgage insurance premium to the Secretary.

**10. Reinstatement.** Borrower has a right to be reinstated if Lender has required immediate payment in full because of Borrower's failure to pay an amount due under the Note or this Security Instrument. This right applies even after foreclosure proceedings are instituted. To reinstate the Security Instrument, Borrower shall tender in a lump sum all amounts required to bring Borrower's account current including, to the extent they are obligations of Borrower under this Security Instrument, foreclosure costs and reasonable and customary attorneys' fees and expenses properly associated with the foreclosure proceeding. Upon reinstatement by Borrower, this Security Instrument and the obligations that it secures shall remain in effect as if Lender had not required immediate payment in full. However, Lender is not required to permit reinstatement if: (i) Lender has accepted reinstatement after the commencement of foreclosure proceedings within two years immediately preceding the commencement of a current foreclosure proceeding, (ii) reinstatement will preclude foreclosure on different grounds in the future, or (iii) reinstatement will adversely affect the priority of the lien created by this Security Instrument.

**11. Borrower Not Released; Forbearance By Lender Not a Waiver.** Extension of the time of payment or modification of amortization of the sums secured by this Security Instrument granted by Lender to any successor in interest of Borrower shall not operate to release the liability of the original Borrower or Borrower's successor in interest. Lender shall not be required to commence proceedings against any successor in interest or refuse to extend time for payment or otherwise modify amortization of the sums secured by this Security Instrument by reason of any demand made by the original Borrower or Borrower's successors in interest. Any forbearance by Lender in exercising any right or remedy shall not be a waiver of or preclude the exercise of any right or remedy.

**12. Successors and Assigns Bound; Joint and Several Liability; Co-Signers.** The covenants and agreements of this Security Instrument shall bind and benefit the successors and assigns of Lender and Borrower, subject to the provisions of paragraph 9(b). Borrower's covenants and agreements shall be joint

and several. Any Borrower who co-signs this Security Instrument but does not execute the Note: (a) is co-signing this Security Instrument only to mortgage, grant and convey that Borrower's interest in the Property under the terms of this Security Instrument; (b) is not personally obligated to pay the sums secured by this Security Instrument; and (c) agrees that Lender and any other Borrower may agree to extend, modify, forbear or make any accommodations with regard to the terms of this Security Instrument or the Note without that Borrower's consent.

**13. Notices.** Any notice to Borrower provided for in this Security Instrument shall be given by delivering it or by mailing it by first class mail unless applicable law requires use of another method. The notice shall be directed to the Property Address or any other address Borrower designates by notice to Lender. Any notice to Lender shall be given by first class mail to Lender's address stated herein or any address Lender designates by notice to Borrower. Any notice provided for in this Security Instrument shall be deemed to have been given to Borrower or Lender when given as provided in this paragraph.

**14. Governing Law; Severability.** This Security Instrument shall be governed by Federal law and the law of the jurisdiction in which the Property is located. In the event that any provision or clause of this Security Instrument or the Note conflicts with applicable law, such conflict shall not affect other provisions of this Security Instrument or the Note which can be given effect without the conflicting provision. To this end the provisions of this Security Instrument and the Note are declared to be severable.

**15. Borrower's Copy.** Borrower shall be given one conformed copy of the Note and of this Security Instrument.

**16. Hazardous Substances.** Borrower shall not cause or permit the presence, use, disposal, storage, or release of any Hazardous Substances on or in the Property. Borrower shall not do, nor allow anyone else to do, anything affecting the Property that is in violation of any Environmental Law. The preceding two sentences shall not apply to the presence, use, or storage on the Property of small quantities of Hazardous Substances that are generally recognized to be appropriate to normal residential uses and to maintenance of the Property.

Borrower shall promptly give Lender written notice of any investigation, claim, demand, lawsuit or other action by any governmental or regulatory agency or private party involving the Property and any Hazardous Substance or Environmental Law of which Borrower has actual knowledge. If Borrower learns, or is notified by any governmental or regulatory authority, that any removal or other remediation of any Hazardous Substances affecting the Property is necessary, Borrower shall promptly take all necessary remedial actions in accordance with Environmental Law.

As used in this paragraph 16, "Hazardous Substances" are those substances defined as toxic or hazardous substances by Environmental Law and the following substances: gasoline, kerosene, other flammable or toxic petroleum products, toxic pesticides and herbicides, volatile solvents, materials containing asbestos or formaldehyde, and radioactive materials. As used in this paragraph 16, "Environmental Law" means federal laws and laws of the jurisdiction where the Property is located that relate to health, safety or environmental protection.

NON-UNIFORM COVENANTS. Borrower and Lender further covenant and agree as follows:

**17. Assignment of Rents.** Borrower unconditionally assigns and transfers to Lender all the rents and revenues of the Property. Borrower authorizes Lender or Lender's agents to collect the rents and revenues and hereby directs each tenant of the Property to pay the rents to Lender or Lender's agents. However, prior to Lender's notice to Borrower of Borrower's breach of any covenant or agreement in the Security Instrument, Borrower shall collect and receive all rents and revenues of the Property as trustee for the benefit of Lender and Borrower. This assignment of rents constitutes an absolute assignment and not an assignment for additional security only.

If Lender gives notice of breach to Borrower: (a) all rents received by Borrower shall be held by Borrower as trustee for benefit of Lender only, to be applied to the sums secured by the Security Instrument; (b) Lender shall be entitled to collect and receive all of the rents of the Property; and (c) each tenant of the Property shall pay all rents due and unpaid to Lender or Lender's agent on Lender's written demand to the tenant.

Borrower has not executed any prior assignment of the rents and has not and will not perform any act that would prevent Lender from exercising its rights under this paragraph 17.

Lender shall not be required to enter upon, take control of or maintain the Property before or after giving notice of breach to Borrower. However, Lender or a judicially appointed receiver may do so at any time there is a breach. Any application of rents shall not cure or waive any default or invalidate any other right or remedy of Lender. This assignment of rents of the Property shall terminate when the debt secured by the Security Instrument is paid in full.

**18. Foreclosure Procedure.** If Lender requires immediate payment in full under paragraph 9, Lender may invoke the power of sale and any other remedies permitted by applicable law. Lender shall be entitled to collect all expenses incurred in pursuing the remedies provided in this paragraph 18, including, but not limited to, reasonable attorneys' fees and costs of title evidence.

If Lender invokes the power of sale, Lender or Trustee shall give to Borrower (and owner of the Property, if a different person) notice of sale in the manner prescribed by applicable law. Trustee shall give public notice of sale by advertising, in accordance with applicable law, once a week for two successive weeks in a newspaper having general circulation in the county or city in which any part of the Property is located, and by such additional or any different form of advertisement the Trustee deems advisable. Trustee may sell the Property on the eighth day after the first advertisement or any day thereafter, but not later than 30 days following the last advertisement. Trustee, without demand on Borrower, shall sell the Property at public auction to the highest bidder at the time and place and under the terms designated in the notice of sale in one or more parcels and in any order Trustee determines. Trustee may postpone sale of all or any parcel of the Property by advertising in accordance with applicable law. Lender or its designee may purchase the Property at any sale.

Trustee shall deliver to the purchaser Trustee's deed conveying the Property with special warranty of title. The recitals in the Trustee's deed shall be prima facie evidence of the truth of the statements made therein. Trustee shall apply the proceeds of the sale in the following order: (a) to all expenses of the sale, including, but not limited to, Trustee's fees of 5.000 % of the gross sale price and reasonable attorneys' fees; (b) to the discharge of all taxes, levies and assessments on the Property, if any, as provided by applicable law; (c) to all sums secured by this Security Instrument; and (d) any excess to the person or persons legally entitled to it. Trustee shall not be required to take possession of the Property prior to the sale thereof or to deliver possession of the Property to the purchaser at the sale.

If the Lender's interest in this Security Instrument is held by the Secretary and the Secretary requires immediate payment in full under Paragraph 9, the Secretary may invoke the nonjudicial power of sale provided in the Single Family Mortgage Foreclosure Act of 1994 ("Act") (12 U.S.C. 3751 *et seq.*) by requesting a foreclosure commissioner designated under the Act to commence foreclosure and to sell the Property as provided in the Act. Nothing in the preceding sentence shall deprive the Secretary of any rights otherwise available to a Lender under this Paragraph 18 or applicable law.

**19. Release.** Upon payment of all sums secured by this Security Instrument, Lender shall request Trustee to release this Security Instrument and shall surrender all notes evidencing debt secured by this Security Instrument to Trustee. Trustee shall release this Security Instrument without charge to Borrower. Borrower shall pay any recordation costs.

**20. Substitute Trustee.** Lender, at its option, may from time to time remove Trustee and appoint a successor trustee to any Trustee appointed hereunder. Without conveyance of the Property, the successor trustee shall succeed to all the title, power and duties conferred upon Trustee herein and by applicable law.

**21. Identification of Note.** The Note is identified by a certificate on the Note executed by any Notary Public who certifies an acknowledgment hereto.

**22. Riders to this Security Instrument.** If one or more riders are executed by Borrower and recorded together with this Security Instrument, the covenants of each such rider shall be incorporated into and shall amend and supplement the covenants and agreements of this Security Instrument as if the rider(s) were a part of this Security Instrument. [Check applicable box(es)].

- |                                                         |                                                  |                                                     |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Condominium Rider              | <input type="checkbox"/> Growing Equity Rider    | <input checked="" type="checkbox"/> Other [specify] |
| <input type="checkbox"/> Planned Unit Development Rider | <input type="checkbox"/> Graduated Payment Rider | Tax-Exempt Financing Rider                          |



FHA Case No.

## TAX-EXEMPT FINANCING RIDER

THIS TAX-EXEMPT FINANCING RIDER is made this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_ and is incorporated into and shall be deemed to amend and supplement the Mortgage, Deed of Trust or Security Deed ("Security Instrument") of the same date given by the undersigned ("Borrower") to secure Borrower's Note ("Note") to Virginia Housing Development Authority of the same date and covering the property described in the Security Instrument and located at:

[Property Address]

### ADDITIONAL COVENANTS:

In addition to the covenants and agreements made in the Security Instrument, Borrower and Lender further covenant and agree to amend Paragraph 9 of the Security Instrument entitled "Grounds for Acceleration of Debt" by adding additional grounds for acceleration as follows:

Lender, or such of its successors or assigns as may by separate instrument assume responsibility for assuring compliance by the Borrower with the provisions of this Tax-Exempt Financing Rider, may require immediate payment in full of all sums secured by this Security Instrument if:

- (a) All or part of the Property is sold or otherwise transferred by Borrower to a purchaser or other transferee:
  - (i) Who cannot reasonably be expected to occupy the property as a principal residence within a reasonable time after the sale or transfer, all as provided in Section 143(c) and (i)(2) of the Internal Revenue Code; or
  - (ii) Who has had a present ownership interest in a principal residence during any part of the three-year period ending on the date of the sale or transfer, all as provided in Section 143(d) and (i)(2) of the Internal Revenue Code (except that "100 percent" shall be substituted for "95 percent or more" where the latter appears in Section 143(d)(1)); or
  - (iii) At an acquisition cost which is greater than 90 percent of the average area purchase price (greater than 110 percent for targeted area residences), all as provided in Section 143(e) and (1)(2) of the Internal Revenue Code; or
  - (iv) Who has an income in excess of that established by the Lender under its applicable regulations or program guidelines in effect on the date of the sale or transfer; or
- (b) Borrower fails to occupy the property described in the Security Instrument without prior written consent of Lender or its successors or assigns described at the beginning of this Tax-Exempt Financing Rider, or

- (c) Borrower omits or misrepresents a fact that is material with respect to the provisions of Section 143 of the Internal Revenue Code in an application for the loan secured by this Security Instrument.

References are to the Internal Revenue Code as amended and in effect on the date of the issuance of bonds, the proceeds of which were used to finance the loan evidenced by said Note of even date, and are deemed to include the implementing regulations.

BY SIGNING BELOW, Borrower accepts and agrees to the terms and covenants contained in this Tax-Exempt Financing Rider.

\_\_\_\_\_  
-Borrower (Seal)

\_\_\_\_\_  
-Borrower (Seal)

Sample



# A. Settlement Statement (HUD-1)

B. Type of Loan							
1. <input type="checkbox"/> FHA	2. <input type="checkbox"/> RHS	3. <input type="checkbox"/> Conv. Unins.	6. File Number:	7. Loan Number:	8. Mortgage Insurance Case Number:		
4. <input type="checkbox"/> VA	5. <input type="checkbox"/> Conv. Ins.						
<b>C. Note:</b> This form is furnished to give you a statement of actual settlement costs. Amounts paid to and by the settlement agent are shown. Items marked "(p.o.c.)" were paid outside the closing; they are shown here for informational purposes and are not included in the totals.							
D. Name & Address of Borrower:			E. Name & Address of Seller:			F. Name & Address of Lender:	
G. Property Location:			H. Settlement Agent:			I. Settlement Date:	
			Place of Settlement:				

J. Summary of Borrower's Transaction	
<b>100. Gross Amount Due from Borrower</b>	
101. Contract sales price	
102. Personal property	
103. Settlement charges to borrower (line 1400)	
104.	
105.	
<b>Adjustment for items paid by seller in advance</b>	
106. City/town taxes to	
107. County taxes to	
108. Assessments to	
109.	
110.	
111.	
112.	
<b>120. Gross Amount Due from Borrower</b>	
<b>200. Amounts Paid by or in Behalf of Borrower</b>	
201. Deposit or earnest money	
202. Principal amount of new loan(s)	
203. Existing loan(s) taken subject to	
204.	
205.	
206.	
207.	
208.	
209.	
<b>Adjustments for items unpaid by seller</b>	
210. City/town taxes to	
211. County taxes to	
212. Assessments to	
213.	
214.	
215.	
216.	
217.	
218.	
219.	
<b>220. Total Paid by/for Borrower</b>	
<b>300. Cash at Settlement from/to Borrower</b>	
301. Gross amount due from borrower (line 120)	
302. Less amounts paid by/for borrower (line 220)	( )
<b>303. Cash</b>	<input type="checkbox"/> From <input type="checkbox"/> To Borrower

K. Summary of Seller's Transaction	
<b>400. Gross Amount Due to Seller</b>	
401. Contract sales price	
402. Personal property	
403.	
404.	
405.	
<b>Adjustments for items paid by seller in advance</b>	
406. City/town taxes to	
407. County taxes to	
408. Assessments to	
409.	
410.	
411.	
412.	
<b>420. Gross Amount Due to Seller</b>	
<b>500. Reductions In Amount Due to Seller</b>	
501. Excess deposit (see instructions)	
502. Settlement charges to seller (line 1400)	
503. Existing loan(s) taken subject to	
504. Payoff of first mortgage loan	
505. Payoff of second mortgage loan	
506.	
507.	
508.	
509.	
<b>Adjustments for items unpaid by seller</b>	
510. City/town taxes to	
511. County taxes to	
512. Assessments to	
513.	
514.	
515.	
516.	
517.	
518.	
519.	
<b>520. Total Reduction Amount Due Seller</b>	
<b>600. Cash at Settlement to/from Seller</b>	
601. Gross amount due to seller (line 420)	
602. Less reductions in amount due seller (line 520)	( )
<b>603. Cash</b>	<input type="checkbox"/> To <input type="checkbox"/> From Seller

The Public Reporting Burden for this collection of information is estimated at 35 minutes per response for collecting, reviewing, and reporting the data. This agency may not collect this information, and you are not required to complete this form, unless it displays a currently valid OMB control number. No confidentiality is assured; this disclosure is mandatory. This is designed to provide the parties to a RESPA covered transaction with information during the settlement process.

<b>L. Settlement Charges</b>						
<b>700. Total Real Estate Broker Fees</b>					Paid From Borrower's Funds at Settlement	Paid From Seller's Funds at Settlement
Division of commission (line 700) as follows:						
701. \$		to				
702. \$		to				
703. Commission paid at settlement						
704.						
<b>800. Items Payable in Connection with Loan</b>						
801. Our origination charge	\$		(from GFE #1)			
802. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen	\$		(from GFE #2)			
803. Your adjusted origination charges			(from GFE A)			
804. Appraisal fee to			(from GFE #3)			
805. Credit report to			(from GFE #3)			
806. Tax service to			(from GFE #3)			
807. Flood certification			(from GFE #3)			
808.						
<b>900. Items Required by Lender to Be Paid in Advance</b>						
901. Daily interest charges from	to	@ \$	/day	(from GFE #10)		
902. Mortgage insurance premium	for	months to		(from GFE #3)		
903. Homeowner's insurance	for	years to		(from GFE #11)		
904.						
<b>1000. Reserves Deposited with Lender</b>						
1001. Initial deposit for your escrow account				(from GFE #9)		
1002. Homeowner's insurance	months @ \$	per month	\$			
1003. Mortgage insurance	months @ \$	per month	\$			
1004. Property taxes	months @ \$	per month	\$			
1005.	months @ \$	per month	\$			
1006.	months @ \$	per month	\$			
1007. Aggregate Adjustment			-\$			
<b>1100. Title Charges</b>						
1101. Title services and lender's title insurance				(from GFE #4)		
1102. Settlement or closing fee	\$					
1103. Owner's title insurance				(from GFE #5)		
1104. Lender's title insurance	\$					
1105. Lender's title policy limit	\$					
1106. Owner's title policy limit	\$					
1107. Agent's portion of the total title insurance premium	\$					
1108. Underwriter's portion of the total title insurance premium	\$					
<b>1200. Government Recording and Transfer Charges</b>						
1201. Government recording charges				(from GFE #7)		
1202. Deed \$	Mortgage \$	Releases \$				
1203. Transfer taxes				(from GFE #8)		
1204. City/County tax/stamps	Deed \$	Mortgage \$				
1205. State tax/stamps	Deed \$	Mortgage \$				
1206.						
<b>1300. Additional Settlement Charges</b>						
1301. Required services that you can shop for				(from GFE #6)		
1302.	\$					
1303.	\$					
1304.						
1305.						
<b>1400. Total Settlement Charges (enter on lines 103, Section J and 502, Section K)</b>						





# La vida como Propietario de Vivienda

8

**F**inalmente usted es propietario de una casa! Ya firmó todos los papeles, se cerró el préstamo y se mudó a su nueva casa. Ahora tiene un lugar que puede llamar propio, y un activo que puede potencialmente crecer en valor. Pero junto con los beneficios de ser propietario vienen nuevas responsabilidades y obligaciones.

En este capítulo, hablaremos de la importancia de su estabilidad financiera y buena administración de su dinero, para ayudarle a asegurarse de que puede mantener su casa y evitar los riesgos que podrían llevarle a una ejecución hipotecaria. También veremos el mantenimiento de su nueva casa y cosas que tener en cuenta cuando se muda a un nuevo vecindario.

## Mantenga buenos hábitos financieros

Cuando se preparaba para la compra de vivienda propia, usted desarrolló un plan de gastos, ahorros y administración del crédito. Ahora que usted es propietario de una casa, estas disciplinas son aún más importantes. Mantener sus finanzas en buena forma le permitirá hacer sus pagos hipotecarios mensuales a tiempo y a continuar cumpliendo con sus otras obligaciones financieras. Préstele suma atención a su:

- **Mantenimiento de archivos.** Si no lo ha hecho, establezca un sistema de archivos sólo para sus obligaciones financieras. Úselo para darle seguimiento a los documentos originales del préstamo, las obligaciones financieras mensuales y mejoras en el hogar. Este proceso le ayudará a mantenerse organizado durante todo el año y será especialmente útil cuando se esté preparando para hacer su declaración de impuestos.
- **Plan de gastos.** ¿Recuerda el plan de gastos que usted preparó antes de comprar su casa? Ahora es momento de actualizarlo. Asegúrese de que su nuevo plan de gastos incluye los gastos adicionales que tiene como propietario de casa, incluyendo el pago de la hipoteca, servicios públicos y costos de mantenimiento del hogar. Continúe actualizando su plan de gastos cada mes. Verá que, como dueño de casa, sus gastos pueden variar de mes a mes y puede ser necesario hacer ajustes en sus hábitos de gastos. Cada compra que haga debe ser una decisión seria. Recuerde que toda decisión financiera que usted haga tendrá un impacto en su Plan de Gastos.
- **Plan de ahorros.** Como propietario de una casa, es especialmente importante contar con un plan de ahorros para gastos a largo plazo y emergencias. Para empezar, haga un recuento de todas las cosas para las que necesita ahorrar durante el año. No se deje tomar desprevenido. Por ejemplo, es posible que todos tengamos que afrontar reparaciones y mantenimiento de automóviles cada año. Tal vez se quiera sentar con su familia y planificar sus gastos anuales. Trabajando juntos le ayudará a determinar cuánto ahorrar cada mes. Una buena regla general es ahorrar un 1 por ciento cada año para el mantenimiento del hogar. Por ejemplo, si usted compró una casa de \$200,000, usted debe ahorrar para el mantenimiento del hogar \$ 2,000 anuales o \$ 167 por mes.



*El mantenimiento del hogar y las mejoras en el hogar no son la misma cosa. Veremos las diferencias más adelante en este capítulo.*

- **Mantenga su crédito.** Para calificar para su préstamo hipotecario, usted tuvo que mantener un buen historial de crédito y tal vez pagar algunas deudas. Tenga cuidado de no dejar que sus deudas crezcan. Es muy fácil acumular más deuda que la que usted puede pagar. Si necesita pedir dinero prestado u obtener crédito, compare y evalúe cuidadosamente para obtener el mejor préstamo o condiciones de crédito, y evite poner a crédito compras importantes que podrían llevar altas tasas de interés. Mejor aún, ahorre para las compras importantes, como muebles o electrodomésticos, y pague por estos con dinero en efectivo! Recuerde, tendrá que pagar con intereses casi todo lo que compra a crédito.

## Prevención de la Ejecución Hipotecaria

Los pasos anteriores le ayudarán a mantenerse al día con sus obligaciones financieras mensuales, incluyendo su pago de hipoteca. Recuerde, los pagos de la hipoteca se deben el primero de cada mes, y hacer su pago a tiempo cada mes es crucial para su estabilidad financiera.



*Incluso si hay un período de gracia antes de que usted tenga un cargo extra por atraso, su pago de hipoteca está considerado tardío cuando se paga después del primer día del mes.*

Si su familia se enfrenta a una dificultad financiera o situación fuera de su control que le impide hacer sus pagos de hipoteca, no ignore la situación. Debe actuar con rapidez! En el estado de Virginia, el proceso de **ejecución hipotecaria** se mueve muy rápido.

La ejecución hipotecaria (embargo hipotecario) es el proceso legal por el cual se vende una propiedad para satisfacer la deuda. El proceso de ejecución hipotecaria puede ser iniciado cuando un propietario deja de hacer los pagos de la hipoteca, de impuestos, de las cuotas de la asociación de propietarios u otros pagos en gravámenes sobre la propiedad.

Una ejecución hipotecaria puede ser devastadora - tanto financiera como emocionalmente. Si su casa es embargada, se le exigirá se mude. Para empeorar las cosas, si su propiedad vale menos que la cantidad total que debe en la hipoteca, su prestamista o el asegurador o garante hipotecario podrían entablar un juicio por deficiencia en su contra. No sólo perdería su casa, pero tendría una deuda adicional que tendría que pagar. La ejecución hipotecaria o una **sentencia por deficiencia** también pueden afectar gravemente su capacidad para calificar para crédito en el futuro.

## Si enfrenta dificultades financieras ...

- 1. Llame a su prestamista inmediatamente.** Si usted no puede hacer sus pagos, llame y explique claramente su situación. Esté preparado para proporcionar información de sus finanzas y para hablar de sus circunstancias. Su prestamista necesita esta información para considerar alternativas a un embargo y para determinar la mejor solución para usted.
- 2. Hable con un asesor de vivienda de buena reputación.** Si tiene dificultades financieras por motivos fuera de su control que hacen que sea difícil pagar su hipoteca - como un despido, reducción de sus ingresos, una muerte o enfermedad en la familia, o el divorcio - usted debe considerar la búsqueda de asesoría financiera. Las agencias de asesoría de vivienda aprobadas por HUD son recursos valiosos y con frecuencia tienen información sobre servicios y programas ofrecidos por las agencias de gobierno, así como organizaciones privadas y comunitarias. La agencia de asesoría de vivienda también puede ofrecer asesoría de crédito. Estos servicios se ofrecen por lo general de forma gratuita. Para encontrar la agencia de asesoría de vivienda más cercana, llame al número gratuito 800-569-4287 o TDD 800-877-8339.
- 3. No ignore las cartas y llamadas telefónicas.** Si usted no ha hecho su pago de hipoteca, su prestamista le contactará por teléfono o por correo. Es muy importante cooperar y responder a sus esfuerzos para comunicarse con usted.
- 4. Permanezca en su casa.** Si usted abandona su propiedad, usted podría no calificar para recibir ayuda. Sin embargo, si su salud, seguridad o bienestar se ve amenazado, su prestamista entenderá que quedarse en su casa puede ser imposible.



*Si opta por no ponerse en contacto con su prestamista y no responde a sus cartas o llamadas, éste no tendrá otra alternativa que ejecutar la hipoteca de su casa.*

## Alternativas a la Ejecución Hipotecaria

A continuación encontrará una lista de posibles alternativas a la ejecución hipotecaria. Para calificar para cualquiera de las opciones, debe cumplir con ciertos criterios de elegibilidad determinados por el prestamista.

- **Restablecimiento (Reinstatement).** La manera más fácil de curar una delincuencia es pagar todo lo que se debe. Esto incluye pagos atrasados, cualquier cargo por pagos atrasados y otros cargos que su prestamista incurra como resultado de su tardanza.
- **Plan de pago (Forbearance).** Su entidad crediticia puede ser capaz de organizar un plan de pagos basado en su situación financiera, que incluso podría ofrecer una reducción o suspensión temporal de sus pagos. Usted podría calificar para esta opción si ha sufrido recientemente una reducción involuntaria en sus ingresos o un aumento en los gastos de mantenimiento. Si es así, usted estaría obligado a proporcionar información sobre cómo cumpliría los requisitos de un nuevo plan de pagos.
- **Modificación de la hipoteca (Mortgage Modification).** Es posible que su entidad crediticia pueda modificar su préstamo hipotecario. La modificación incluye cambios en la tasa de interés y los términos del préstamo. Usted podría calificar si se ha recuperado de un problema económico, pero su ingreso neto es menos de lo que era antes del incumplimiento.
- **Reclamo parcial (Partial claim).** Esta opción está disponible solamente para los propietarios con una hipoteca de FHA. Su entidad crediticia puede trabajar con usted para obtener un préstamo de HUD sin intereses para poner al día los pagos de su hipoteca.
- **Venta pre- ejecución hipotecaria (Short Sale).** Esto le permitirá vender su casa por menos del total adeudado y aún pagar su deuda hipotecaria, evitando el embargo hipotecario.
- **Escritura en lugar de ejecución hipotecaria (Deed in Lieu).** Como último recurso es posible que pueda voluntariamente “devolver” su propiedad a su prestamista. Esto no va a salvar su casa, pero le dará mejores posibilidades de obtener otro préstamo hipotecario en el futuro.

**No tenga miedo de ponerse en contacto con su prestamista.** La única manera de saber si usted puede calificar para una de estas alternativas es que usted les llame. No le pueden ayudar si no saben por qué no hizo su pago.

## Cuidado con los estafadores

Después de haber cerrado su préstamo hipotecario, es probable que reciba múltiples ofertas por teléfono y correo electrónico de servicios de consolidación de deudas, tarjetas de crédito y segundas hipotecas para hacer mejoras en el hogar u otros proyectos. Tenga mucho cuidado con estas ofertas.

Analice bien la tasa de interés y términos de financiamiento de cada una de las ofertas que usted desea considerar. Si el préstamo está garantizado por su propiedad, esto significa que el prestamista / acreedor puede embargar su casa si usted se atrasa en algún pago.

Antes de aceptar alguna de estas ofertas, es mejor consultar a un asesor de vivienda de confianza para discutir sus opciones. Para encontrar a un asesor en su área, llame al número gratuito 800-569-4287 o TDD 800-877-8339.

**Los préstamos predatorios vienen en muchas formas.** Esto puede ocurrir cuando un prestamista le da un préstamo a una persona con ingresos insuficientes para pagarlo, o financia la mayor cantidad posible sin tener en cuenta la capacidad del prestatario para pagar. Los préstamos predatorios ocurren cuando los prestamistas ocultan o no explican adecuadamente los honorarios, costos o tasa de interés, o cuando cobran tarifas excesivas o añaden cargos adicionales al préstamo, tales como seguro de vida o seguro de incapacidad. Algunos prestamistas abusivos falsifican información en la solicitud de préstamo o inflan el resultado del avalúo del inmueble para obtener la aprobación del préstamo.

---

*Para más información acerca de los prestamistas depredadores y cómo protegerse de éstos, vea el Capítulo 5, "Ley de Virginia Justa de Virginia."*

---



## Mantenimiento del hogar

Ahora que usted ya es propietario de su casa, usted es responsable de todas aquellas cosas que anteriormente eran manejadas por el propietario o personal de mantenimiento. Recuerde que mantener su casa en buen estado le dará más valor a ésta si alguna vez decide venderla. Reparaciones y mantenimiento rutinario también le ayudarán a ahorrar en el costo de reparaciones mayores en el futuro.

### Es importante entender la diferencia entre “mantenimiento del hogar” y “mejoras para el hogar”:

- **Mantenimiento del hogar** es trabajo de rutina necesario para mantener su casa en buen estado de funcionamiento. Puede incluir pequeños proyectos, tales como el sellar las ventanas para reducir las fugas de aire, o cosas más caras, tales como el reemplazo del techo. El mantenimiento de su casa no es algo opcional; es necesario y usted debe planificar para sus costos en su plan de ahorros, como ya mencionamos anteriormente en este capítulo.
- **Mejoras para el hogar** son las mejoras que pueden no ser necesarias, pero que harían que su casa sea más agradable o valiosa. Las mejoras en el hogar pueden incluir adiciones a su casa o cambios en la estructura de una habitación. Si está pensando en hacer mejoras, debe tener en cuenta los códigos de construcción, el costo total de la mejora y la forma en que puede afectar el valor de reventa de su hogar. A diferencia del mantenimiento de la casa, las mejoras en el hogar suelen ser opcionales.



---

*Si está considerando un proyecto de mejoras o de mantenimiento, siempre consiga tres estimados por escrito antes de autorizar cualquier trabajo. Si tiene problemas con la mano de obra o cree que ha sido engañado, póngase en contacto con el Better Business Bureau en [www.bbb.org](http://www.bbb.org) para obtener ayuda.*

---

## Conozca su casa

Con el fin de darle mantenimiento adecuadamente a su casa, debe conocer tanto como sea posible sobre sus sistemas. Si obtuvo una inspección de la casa antes de comprarla, el inspector probablemente le indicó varios elementos de mantenimiento potencial.

### Asegúrese de que sabe dónde se encuentran los siguientes:

- Válvulas de corte de agua y gas.
- El termostato del calentador de agua.
- Garantías y manuales de usuario para los aparatos electrodomésticos.
- Instrucciones para el uso de todos los aparatos y sistemas. (No utilice ningún aparato si no sabe cómo hacerlo funcionar. Si lo usa incorrectamente, usted puede anular la garantía.)
- Información de contacto de los contratistas o subcontratistas que instalaron los sistemas o han hecho reparaciones recientes (electricistas, fontaneros).

## Cómo proteger su hogar del comején

Es importante mantenerse al día con sus inspecciones de comején. Muchas compañías de control de plagas ofrecen pólizas de un año por \$50 - \$100 que le garantizan su casa se mantendrá libre de comején. Si usted tiene esta protección, cualquier problema que surja será manejado bajo los términos de su póliza — y cuando usted venda su casa, no tendrá la desagradable sorpresa de que su casa necesita extensas reparaciones por daños de comején!

## Esté preparado

En este capítulo ya hablamos de la importancia de un buen sistema de mantenimiento de registros para ayudarle a organizar sus garantías, manuales, nombres de los contratistas y los contratos de mantenimiento. También debe saber cómo hacer algunas de las tareas de mantenimiento básico por sí mismo. Mantenga a mano los siguientes:

- Extintor de incendios
- Linterna
- Martillo
- Tenazas
- Llave inglesa
- Sierra
- Tornillos
- Clavos
- Destornilladores - borde recto y Phillips
- Desatascador
- Manual de mantenimiento básico del hogar



---

*Al final de este capítulo, usted encontrará una “Lista de Verificación de Mantenimiento del Hogar.” Úsela como un recordatorio para asegurarse de completar, durante la época del año adecuada, todas las tareas de mantenimiento de la casa.*

---

## Haga su casa eficiente en el uso de energía

El mantenimiento del hogar también incluye hacer que su hogar use energía de forma eficiente. La Extensión Cooperativa de Virginia ofrece consejos de ahorro de energía a través de su “Serie Sobre Energía”. Hay información disponible sobre calafateado, aislamiento, control de humedad, aire acondicionado y muchos otros temas que pueden ahorrarle energía y dinero. Visite su sitio [www.ext.vt.edu](http://www.ext.vt.edu).



---

*Para más ideas sobre el ahorro de energía, consulte la sección “Otras maneras de ahorrar energía” en la página 64.*

---

## Familiarícese con su vecindario

Como propietario de su casa, ahora posee un interés personal en su comunidad. Debe familiarizarse con los recursos y servicios en su área. Es importante para la salud y seguridad de su familia y para mantener su inversión en su hogar.

### **Asegúrese de que está familiarizado con los servicios de la ciudad y del condado, incluyendo:**

- La estación de policía.
- La estación de bomberos.
- Centro médico, hospitales, médicos locales.
- Las instalaciones de emergencia.
- Horario de recogida de basura.
- Lugares de inscripción de votantes.
- Sucursales del DMV.

También debe asegurarse de que entiende los códigos y normas de su ciudad o condado relacionados con el uso del inmueble, el cuidado del césped y estacionamiento.

---

*Si usted vive en un Desarrollo Planificado o paga cuotas de la asociación de propietarios, asegúrese que comprende plenamente sus responsabilidades, tales como requisitos específicos acerca de la apariencia exterior de su casa o restricciones en actividades ruidosas.*

---



## **Ser propietario es un compromiso a largo plazo**

Como puede ver, ser propietario trae muchas nuevas responsabilidades. Como propietario de una casa, usted deberá darle seguimiento continuo a sus planes de ahorros y gastos y deberá administrar su crédito de manera inteligente. También tendrá que planificar para — y pagar — el mantenimiento de los sistemas de su hogar, su estructura y apariencia.

Una casa puede ser la compra más grande que haga en su vida y es esencial darle buen cuidado a su inversión. Al tomar esta clase ya ha dado un paso importante para prepararse para las muchas responsabilidades — y también muchas alegrías — que trae ser propietario de una casa.





## **Planillas vistas en este Capítulo**

- Lista de Verificación de Mantenimiento del Hogar.



# Lista de Verificación de Mantenimiento del Hogar

## Mensual

- Filtros de aire.
- GFCI (interruptores eléctricos de falla de circuito).
- Detectores de humo.
- Detectores de monóxido de carbono.
- Moho.
- Lavado a presión.
- Tejas agrietadas, rotas o ausentes.

## Trimestral (Interior)

- Ático.
- Manguera lavadora de ropa.
- Goteras baño/cocina.

## Trimestral (Exterior)

- Suelo (agua estancada).
- Tuberías de agua (goteras).

## Anual

- Espacios de ventilación.
- Revestimiento exterior, puertas y ventanas.

*(Al otro lado de la hoja vea la Lista de Mantenimiento de Temporada)*

### **Mantenimiento de temporada - Primavera**

- Limpie las canaletas.
- Calafatear las ventanas, molduras de las puertas y revestimiento exterior.
- Retocar la pintura.
- Reparar las aceras, calzadas, patios.
- Revisar la chimenea.
- Comprobar y sellar cualquier grieta en los ladrillos.
- Observe si hay tejas dañadas por tormentas, viento o las ramas de los árboles.
- Abra respiradores de los cimientos si la casa tiene espacio de ventilación en el semisótano.
- Revise el aire acondicionado antes de la época caliente.

### **Mantenimiento de temporada - Otoño**

- Limpie las canaletas (de nuevo).
- Revise el calentador de agua.
- Enjuague el tanque.
- Revise el sistema de calefacción.
- Siga las sugerencias de mantenimiento preventivo incluidas en el manual.
- Revise y reemplace el sellado de puertas y ventanas.
- Desconecte y drene las mangueras de agua exteriores antes del invierno.
- Recorte las ramas de árboles y arbustos cercanos a la casa que puedan causar algún daño u obstrucción.

# **Glosario de Términos Hipotecarios**

9

## Glosario de Términos Hipotecarios (Inglés / Español)

A

**Abstract (or search) of title (Investigación del Título):** Investigación del historial de posesión de una casa.

**Acceleration clause (Cláusula de Aceleración):** Una cláusula en una hipoteca o escritura de fideicomiso que acelera el tiempo en que la deuda es pagadera; por ejemplo, la mayoría de las escrituras de fideicomiso o hipotecas contiene una disposición de que la nota serán pagadera inmediatamente después de la venta o transferencia de dominio de la propiedad o en caso de falta de pago de una cuota de capital e intereses.

**Amortization (Amortización):** Pago de un préstamo hipotecario con cuotas regulares de principal e interés de forma que la deuda es retirada al fin del plazo de tiempo pre-determinado.

**Annual mortgage statement (Declaración hipotecaria anual):** Reporte al prestatario de los montos de impuestos inmobiliarios y seguro pagados durante el año y del saldo de principal restante.

**Annual percentage rate (APR) (Tasa de porcentaje anual - APR):** El cargo por financiamiento, expresado como una tasa anual, que se paga en un préstamo.

**Applicant (Solicitante):** Persona que solicita un préstamo hipotecario (el deudor potencial).

**Application (Solicitud):** Un formulario utilizado para registrar la información pertinente relativa a un posible deudor hipotecario (el prestatario). Este formulario se utiliza para evaluar al solicitante en términos de su solvencia, historial de crédito, potencial de ingresos, capacidad de pago del préstamo y describe los bienes ofrecidos como garantía.

**Appraisal (Tasación):** Una estimación oficial por escrito del valor de mercado actual de una casa. También se refiere al proceso mediante el cual se obtiene una estimación de su valor.

B

**Borrower (Prestatario):** El que recibe dinero en forma de un préstamo con la obligación de pagar el préstamo en su totalidad con intereses.

**Broker (Corredor):** es dueño de la agencia de bienes raíces y es el responsable final por todas las transacciones.

**Buyer-broker agreement (Acuerdo de corredor del comprador):** un acuerdo de representación exclusiva que describe los deberes y obligaciones de ambas partes, incluyendo las relaciones de agencia, costos incluyendo comisiones, la fecha de expiración del contrato y el alcance del deber profesional.



**Cancellation clause (Cláusula de cancelación):** Una cláusula en un contrato o arrendamiento por la cual se le permite a cualquiera de las partes rescindir o terminar el contrato ante el suceso de condiciones específicas establecidas en la cláusula. Por ejemplo, si los compradores no están seguros de si pueden conseguir un préstamo hipotecario, insistirán en esta cláusula para protegerse en caso de no poder obtener el préstamo.

**Certificate of title (Certificado de Título):** Documento que indica el nombre del propietario legal de una casa. A menudo proporciona una descripción legal de la propiedad.

**Certified Housing Counselor (Asesor de Vivienda Certificado):** Un profesional capacitado que educa a los consumidores acerca de la compra, financiamiento, mantenimiento y protección de sus hogares.

**Closing (Cierre):** La entrega de la escritura, ajustes financieros, la firma de la nota y el desembolso de los fondos necesarios para consumir una transacción de venta o préstamo.

**Closing costs (Costos de cierre):** Los honorarios pagados para efectuar el cierre de una hipoteca, tales como costo de tramitación, puntos de descuento, prima del seguro de título, medición de la propiedad y los honorarios del abogado.

**Collected funds (Fondos ingresados):** Un instrumento financiero equivalente a dinero en efectivo, tal como un cheque de cajero o transferencia bancaria, que se entrega al momento del cierre.

**Commission (Comisión):** El porcentaje del precio de venta de una casa que se le paga al corredor del vendedor al cierre del préstamo.

**Comparative Market Analysis (Análisis comparativo de mercado):** Un informe que ofrece datos sobre propiedades recientemente vendidas en los alrededores, similares en tamaño, características de construcción, etc., a la propiedad que usted está considerando.

**Contingencies (Contingencias):** condiciones que deben cumplirse antes de que el préstamo pueda ser cerrado.

**Contract (Contrato):** Un acuerdo entre dos partes para hacer o no hacer ciertas cosas por una consideración legal. Para ser ejecutable, los contratos deben ser por escrito y deben incluir: una consideración (precio y condiciones), una descripción válida, lugar y fecha de entrega y todos los términos y cláusulas que se acordaron.

**Conventional financing (Financiamiento convencional):** financiamiento hipotecario que no está asegurado o garantizado por una agencia del gobierno, tal como HUD / FHA, VA o RHS.

**Credit report (Informe de crédito):** un informe a un posible prestamista sobre la situación crediticia de un posible prestatario, que se utiliza para ayudar en la determinación de su solvencia.

**Credit Score (Puntuación de crédito):** el número entre 300 y 850 que representa el riesgo de prestarle a usted dinero.

**D**

**Debt-to-income ratio (Relación deuda-ingresos):** La relación, expresada como un porcentaje, que se obtiene cuando la obligación de pagos mensuales a largo plazo del prestatario se divide por su ingreso bruto mensual.

**Deed (Escritura):** Un documento legal, preparado por el abogado del vendedor o agente de cierre, que traspasa título del vendedor al comprador y se registra en la oficina del secretario de circuito local.

**Deed of Trust (Hipoteca o Escritura de Fideicomiso):** Un tipo de instrumento de garantía por el cual el prestatario otorga título del bien raíz a un tercero (fiduciario), quien lo retendrá como garantía para el prestamista con la condición de que el fiduciario deberá ceder de nuevo el título al momento del pago de la deuda y, de lo contrario, venderá el bien raíz y pagará la deuda en caso de un incumplimiento por el prestatario.

**Deed of Trust Note (Nota o Pagaré):** Un gravamen sobre su casa, en manos de la entidad crediticia, que garantiza el pago de la nota y explica lo que sucederá si los términos de la nota no se cumplen.

**Deficiency judgment (Sentencia por deficiencia):** un gravamen de un acreedor sobre su casa, que puede convertirse en una ejecución hipotecaria.

**Delinquency (Morosidad):** Incumplimiento de un prestatario en efectuar pagos puntuales de acuerdo a los términos de un préstamo.

**Discount points (Puntos de descuento):** Interés por adelantado que se paga como parte de los costos de cierre. Un punto es igual al uno por ciento del monto del préstamo.

**Down payment (Pago inicial, cuota inicial):** La diferencia entre el precio de venta del inmueble y la cantidad del préstamo hipotecario.

**E**

**Earnest money deposit (Depósito de garantía):** dinero que el comprador le da al vendedor con la oferta de compra de la casas para demostrar es una oferta seria. Si el contrato es ratificado, este dinero se aplica al pago inicial.

**Energy Efficient Mortgage (EEM) (Hipoteca para el Uso Eficiente de la Energía - EEM):** Un préstamo hipotecario "verde" que le permite financiar, como parte del préstamo, mejoras para el ahorro de energía, con mayor flexibilidad en la relación deuda-ingresos para propósitos de calificación para el préstamo.

**Escrow (Fideicomiso):** Una cuenta, a nombre del prestatario, en poder del prestamista o administrador del préstamo para pagar los impuestos inmobiliarios y el seguro contra riesgos.

**Equity (Plusvalía):** La diferencia entre el valor de una casa y la cantidad que aún debe en la hipoteca.

**F**

**Federal Housing Administration (FHA) (Administración Federal de Vivienda - FHA):** Una agencia federal del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano que provee una garantía para hipotecas residenciales y establece normas para el análisis de riesgos y para la construcción de viviendas.

**Fixed-interest loan (Préstamo de interés fijo):** Un tipo de préstamo en el que la tasa de interés no cambia durante la vida del préstamo.

**Foreclosure (Ejecución hipotecaria):** Un procedimiento legal en el cual, en caso de incumplimiento, una propiedad hipotecada se vende para pagar la deuda .

**Fraud alert (Alerta de Fraude):** Se coloca - a petición suya - como parte de su perfil con las agencias de informes de crédito, para que sea más difícil para alguien obtener crédito en su nombre, ya que notifica a los acreedores a seguir ciertos procedimientos para protegerle.

**G**

**Good Faith Estimate (Estimado de Buena Fe):** Una estimación de los costos de cierre que se le dan al prestatario antes del cierre.

**Gross monthly income (Ingreso mensual bruto):** La cantidad total por mes que gana el prestatario, antes de deducir los gastos.



**Homeowners insurance (Seguro contra riesgos):** una póliza de seguro contra riesgos múltiples, comúnmente llamada “paquete de pólizas”, que se ofrece a los propietarios de vivienda. Existen numerosas variantes en la cobertura de tales pólizas, pero por lo general aseguran el inmueble y sus contenidos.

**Homeowner’s warranty (Garantía del propietario):** Una garantía que puede incluir electrodomésticos, calefacción y aire acondicionado, sistemas eléctricos y de plomería, etc., y que provee la reparación o reemplazo de los artículos garantizados que fallen durante el plazo de garantía.



**Joint tenancy (Tenencia conjunta):** La posesión de por vida de bienes raíces por dos o más personas, cada una con interés no dividido. Si una de las partes muere, los sobrevivientes reciben automáticamente su interés en la propiedad.



**Lender, or loan originator (Prestamista u originador del préstamo):**

La persona responsable de coleccionar toda su información financiera y asegurarse de que su solicitud de préstamo está lista para su evaluación.

**Loan processor (Procesador de préstamos):** se encarga del procesamiento del préstamo y es responsable por reunir toda la documentación necesaria para los archivos, tal como ordenar la tasación, y de asegurarse de que todos los pasos del proceso se siguen.



**Market value (Valor de mercado):** El precio más alto que un comprador - y el precio más bajo que un vendedor - aceptarán, sin que ninguno esté respectivamente obligado a comprar o vender.

**Maturity date (Fecha de vencimiento):** La fecha en que un endeudamiento hipotecario termina, si se paga de acuerdo con los términos de la nota.

**Mortgage (Hipoteca):** Un gravamen en poder del acreedor contra la casa del prestatario. Garantiza el pago de la nota y explica en detalle lo que sucede si los términos de la nota no se cumplen. Específicamente le permite al prestamista acelerar la deuda y embargar la propiedad en caso de incumplimiento. (Véase también la **Escritura de Fideicomiso**)

**Mortgage discount points (Puntos de descuento hipotecario):** Un punto es un cargo único realizado por una institución de crédito. Un punto es igual a 1 por ciento del monto del préstamo.

**Mortgage insurance (Seguro hipotecario):** Una póliza que le permite al prestamista hipotecario recuperar parte de sus pérdidas financieras si un prestatario incumple en el préstamo.

**Mortgage Insurance Premium (MIP) Prima de Seguro Hipotecario:** Una prima por adelantado del uno por ciento del monto del préstamo, además de la prima mensual. El MIP puede ser financiado como parte del préstamo.

**Multiple Listing Service (MLS) Servicio de Listados Múltiples (MLS):** una base de datos computarizada de propiedades disponibles para la venta.

**N**

**Non-public information (Información no pública):** el nombre de un individuo o la inicial del primer nombre y el apellido vinculados con otros elementos personales que incluyen, pero no se limitan a: (1) Número de Seguro Social; (2) Número de licencia de conducir o identificación estatal, o (3) número de cuenta o tarjeta de crédito o débito, en combinación con cualquier código de acceso o contraseña que permita el acceso a la cuenta de un individuo.

**Note (Nota o pagaré):** La promesa de pago del prestatario. La nota especifica los términos, incluyendo el monto del préstamo, fecha en la que los pagos deben realizarse, la tasa de interés, el plazo, sanciones por retraso de pago o pago anticipado y los procedimientos a seguir en caso de morosidad.

**O**

**Origination fee (Costo de tramitación):** Los honorarios que el prestamista le cobra a un prestatario por preparar documentos, obtener informes de crédito, gestionar la inspección y la evaluación en algunos casos de una propiedad. Por lo general, éste equivale al 1 por ciento del monto del préstamo.

**Owner's Title Insurance (Seguro de Título del Propietario):** Es una póliza generalmente emitida por una compañía de seguros para proteger a los dueños de casa, asegurando que la propiedad que están comprando está libre de todo defecto, cargas y gravámenes.

**P**

**Per diem interest (Interés per diem):** Ajuste de interés diario a partir de la fecha en que el préstamo se cierra a finales de ese mes.

**PITI:** Siglas en inglés de Principal, interés, impuestos y seguro. Se le conoce también como el "gasto mensual de vivienda.

**Pre-approval (Preaprobación):** Su prestamista la determina después de una evaluación de su ingreso, empleo y otra información pertinente. También es una buena herramienta de negociación al presentar una oferta por una casa.

**Pre-approved loan amount (Monto de préstamo preaprobado):** La cantidad de dinero, basada en la verificación de sus ingresos, que un prestamista ha aprobado le prestarán para comprar una casa.

**Predatory lending (Préstamos predatorios):** Prácticas injustas o engañosas que afectan negativamente al prestatario, tales como pagos globales (balloon) y refinanciamientos repetitivos (“loan flipping” en inglés) .

**Prepaid expenses (Gastos pagados por anticipado):** El depósito inicial que se le entrega al prestamista al momento del cierre para el pago de impuestos y seguro contra riesgos y los depósitos mensuales posteriores efectuados a la entidad crediticia para tal fin.

**Prepayment (Pago anticipado):** Es posible que se le permita al prestatario pagar por completo la deuda sin penalidad antes de la fecha de vencimiento del préstamo. A veces, un prestatario decide refinanciar a una tasa de interés más baja o pagar por completo el préstamo antes de su plazo de vencimiento.

**Pre-qualification (Precalificación):** Una estimación de su poder adquisitivo basada en su declaración verbal de ingresos y nivel de deuda.

**Principal (Principal):** Es el saldo original del dinero prestado, sin incluir intereses. Asimismo, el saldo restante de un préstamo, sin incluir intereses.

**Private mortgage insurance (PMI) Seguro hipotecario privado (PMI):** Seguro extendido por una compañía privada, que protege al prestamista hipotecario contra pérdidas financieras ocasionadas por un deudor moroso.

**R** **Rate lock (Fijación de la tasa):** garantiza una tasa de interés específica por un determinado período de tiempo.

**Ratified contract (Contrato ratificado):** Acuerdo que vincula legalmente al comprador y vendedor una vez es firmado por ambas partes.

**Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA) Ley de Procedimientos de Cierre de Bienes Raíces (RESPA, siglas en inglés):** estatuto y reglamentación federal publicada por HUD que regula las prácticas crediticias hipotecarias. Su función principal está relacionada con la prestación al consumidor, dentro de tres días de hacer la solicitud de préstamo, de un estimado de buena fe de los costos del cierre de préstamos y del folleto de HUD .

**REALTOR®:** Una persona con licencia que actúa como un agente para otros para vender y / o arrendar bienes inmuebles y que además es un miembro de una junta local de bienes raíces afiliada a la Asociación Nacional de Realtors®. Realtor® es una marca registrada de la NAR.

**Rural development loans (Préstamos de desarrollo rural):** préstamos hipotecarios que requieren una cuota de garantía de un 3,5 por ciento del monto del préstamo: Esta cuota puede ser financiada.

S

**Sales contract (Contrato de venta):** Un acuerdo por escrito entre el comprador y el vendedor que indica los términos y condiciones de una venta o intercambio de bienes.

**Secured credit (Crédito Con Garantía):** Un préstamo que está respaldado por una garantía para asegurar el pago del préstamo.

**Seller disclosure (Divulgación del vendedor):** Una forma, requerida por ley, en la que el vendedor debe revelar los defectos de la casa de los cuales tenga .

**Settlement (Cierre):** Proceso en el cual se completa la transacción de compra y préstamo.

**Settlement Statement (HUD-1) (Informe de Operación de Cierre) - HUD-1:** Un documento que detalla todos los gastos relacionados con una transacción de compra de una vivienda.

**Survey (Peritaje):** Una medición del terreno, preparado por un agrimensor registrado, que muestra la ubicación del terreno con referencia a puntos conocidos, sus dimensiones y la ubicación y dimensiones de las mejoras inmuebles.

T

**Title (Título):** Evidencia escrita del derecho a la posesión de una propiedad. En el caso de bienes inmuebles, la evidencia es el título de escritura, el cual especifica quién es el propietario y el historial de posesión y transferencias. Se puede adquirir título a través de una compra, herencia, donación o por medio de una ejecución hipotecaria.

**Title insurance (Seguro de título):** Una póliza, generalmente emitida por una compañía de seguros de títulos, que asegura a un comprador de vivienda contra errores en la investigación del título. El costo de la póliza varía de acuerdo al valor de la propiedad y con frecuencia es pagada por el comprador y / o vendedor.

**Title search (Investigación del título):** Un examen de los registros públicos y leyes y decisiones de los tribunales, para asegurarse de que nadie otro que el vendedor tiene una reclamo válido sobre el inmueble y un informe sobre asuntos pasados y presentes sobre la propiedad del inmueble en cuestión.

**Truth-In-Lending Act (Ley de Veracidad de Préstamos):** Una ley federal que exige la divulgación de la tasa de porcentaje anual a los compradores de vivienda, poco después de solicitar el préstamo.

**Truth-In-Lending Disclosure (Divulgación de Veracidad de Préstamos):** exigencia a los prestamistas a revelar el “costo” del préstamo de una manera estandarizada, como una forma de protección del consumidor.

**U** **Underwriter (Analista de Riesgo):** La persona que revisa toda la documentación de una solicitud de préstamo y da la aprobación final del préstamo.

**Underwriting (Análisis de Riesgo):** El proceso de decidir sobre hacer o no un préstamo a un potencial comprador de vivienda basada en su crédito, empleo, bienes y otros factores, y la adecuación del riesgo a la apropiada tasa de interés, plazo y cantidad de préstamo.

**Unsecured credit (Crédito sin garantía):** Un préstamo que no está respaldado por una garantía.

**U.S.D.A. Rural Development (U.S.D.A. Desarrollo Rural):** This agency provides financing to farmers and other qualified borrowers who are unable to obtain loans elsewhere.

**V** **VA loan (Préstamos VA):** El Departamento de Asuntos de Veteranos garantiza préstamos hipotecarios sin cuota inicial (o baja cuota inicial) a largo plazo. Estos préstamos están disponibles solamente a personas que hayan prestado servicio militar o por algún otro derecho adquirido.

**Verification of Deposit (Verificación de depósito):** Un formulario que solicita y obtiene la verificación de sumas en depósito en una institución bancaria. Cuando la institución bancaria es también acreedora del solicitante, la planilla verifica estas obligaciones.

**Verification of Employment (Verificación de empleo):** Un formulario que solicita y obtiene verificación del historial de trabajo y ocupación del solicitante, con el fin de ayudarle al prestamista en su análisis de riesgo.

## Español/Inglés

**A**

- Acuerdo de corredor del comprador: vea “Buyer broker agreement”**
- Administración Federal de Vivienda: vea “Federal Housing Administration”**
- Alerta de Fraude: vea “Fraud alert”**
- Amortización: vea “Amortization”**
- Análisis comparativo de mercado: vea “Comparative Market Analysis”**
- Análisis de Riesgo: vea “Underwriting”**
- Analista de Riesgo: vea “Underwriter”**
- APR: vea “Annual percentage rate”**
- Asesor de Vivienda Certificado: vea “Certified Housing Counselor”**

**C**

- Certificado de Título: vea “Certificate of Title”**
- Cierre: vea “Closing” y “Settlement”**
- Cláusula de Aceleración: vea “Acceleration clause”**
- Cláusula de cancelación: vea “Cancellation Clause”**
- Comisión: vea “Commission”**
- Contingencias: vea “Contingencies”**
- Contrato: vea “Contract”**
- Contrato de venta: vea “Sales contract”**
- Contrato ratificado: vea “Ratified contract”**
- Corredor: vea “Broker”**
- Costo de tramitación: vea “Origination fee”**
- Costos de cierre: vea “Closing Costs”**
- Crédito con garantía: vea “Secured credit”**
- Crédito sin garantía: vea “Unsecured credit”**
- Cuota inicial: vea “Down payment”**

- D**
  - Declaración hipotecaria anual:** vea “Annual mortgage statement”
  - Depósito de garantía:** vea “Earnest money deposit”
  - Divulgación del vendedor:** vea “Seller disclosure”
  - Divulgación de Veracidad de Préstamos:** vea “Truth-in-lending disclosure”
  
- E**
  - EEM:** vea “Energy Efficient Mortgage”
  - Ejecución hipotecaria:** vea “Foreclosure”
  - Escritura:** vea “Deed”
  - Escritura de Fideicomiso:** vea “Deed of Trust” y “Mortgage”
  - Estimado de Buena Fe:** vea “Good Faith Estimate”
  
- F**
  - FHA:** vea “Federal Housing Administration”
  - Fecha de vencimiento:** vea “Maturity date”
  - Fideicomiso:** vea “Escrow”
  - Fijación de la tasa:** vea “Rate lock”
  - Financiamiento convencional:** vea “Conventional financing”
  - Fondos ingresados:** vea “Collected funds”
  
- G**
  - Gastos pagados por anticipado:** vea “Prepaid expenses”
  - Garantía del propietario:** vea “Homeowner’s warranty”
  
- H**
  - Hipoteca:** vea “Deed of Trust” y “Mortgage”
  - Hipoteca de Uso Eficiente de Energía:** vea “Energy Efficient Mortgage”
  - HUD-1:** vea “Settlement statement”
  
- I**
  - Información no pública:** vea “Non-public information”
  - Informe de crédito:** vea “Credit report”

**Informe de Operación de Cierre: vea "Settlement statement"**

**Ingreso mensual bruto: vea "Gross monthly income"**

**Interés per diem: vea "Per diem interest"**

**Investigación del Título: vea "Abstract (or search) of title" y "Title search"**



**Ley de Procedimientos de Cierre de Bienes Raíces:  
vea "Real Estate Settlement Procedures Act"**

**Ley de Veracidad de Préstamos: vea "Truth-in-lending Act"**



**MIP: vea "Mortgage Insurance Premium"**

**MLS: vea "Multiple Listing Service"**

**Monto de préstamo preaprobado: vea "Pre-approved loan amount"**

**Morosidad: vea "Delinquency"**



**Nota: vea "Deed of Trust Note"**



**Pagaré: vea "Deed of Trust Note"**

**Pago anticipado: vea "Prepayment"**

**Pago inicial: vea "Down payment"**

**Peritaje: vea "Survey"**

**PITI: vea PITI**

**Plusvalía: vea "Equity"**

**Preaprobación: vea "Pre-approval"**

**Precalificación: vea "Pre-qualification"**

**Prestamista: vea "Lender, or loan originator"**

**Préstamo de interés fijo: vea "Fixed interest loan"**

**Préstamos de desarrollo rural: vea "Rural development loans"**

**Préstamos predatorios: vea "Predatory lending"**

**Préstamos VA: vea "VA loans"**

**Prestatario: vea "Borrower"**

**Prima de Seguro Hipotecario: vea "Mortgage Insurance Premium"**

**Principal: vea "Principal"**

**Procesador de préstamos: vea "Loan processor"**

**Puntos de descuento: vea "Discount points"**

**Puntos de descuento hipotecario: vea "Mortgage discount points"**

**Puntuación de crédito: vea "Credit score"**

**R**

**REALTOR®: vea "REALTOR®"**

**Relación deuda-ingresos: vea "Debt-to-income ratio"**

**RESPA: vea "Real Estate Settlement Procedures Act"**

**S**

**Seguro contra riesgos: vea "Homeowner's Insurance"**

**Seguro de título: vea "Title Insurance"**

**Seguro de Título del Propietario: vea "Owner's title insurance"**

**Seguro hipotecario: vea "Mortgage insurance"**

**Seguro hipotecario privado: vea "Private mortgage insurance"**

**Sentencia por deficiencia: vea "Deficiency judgement"**

**Servicio de Listados Múltiples: vea "Multiple Listing Service"**

**Solicitante: vea "Applicant"**

**Solicitud: vea "Application"**

**T**

**Tasa de porcentaje anual: vea "Annual percentage rate"**

**Tasación: vea "Appraisal"**

**Título: vea "Title"**

**Tenencia conjunta: vea "Joint tenancy"**

**U**

**U.S.D.A. Desarrollo Rural: vea “U.S.D.A. Rural Development”**

**V**

**Valor de mercado: vea “Market value”**

**Verificación de depósito: vea “Verification of Deposit”**

**Verificación de empleo: vea “Verification of Employment”**





Virginia Housing Development Authority  
601 South Belvidere Street  
Richmond, Virginia 23220

---

VHDA Main Number	877-VHDA-123
Southwest Virginia Office	800-447-5145
Español	877-843-2123
 Virginia Relay Partner	711 (in Virginia) 800-828-1140
Website	vhda.com

---

VHDA is a self-supporting, not-for-profit organization created by the Commonwealth of Virginia in 1972, to help Virginians attain quality, affordable housing. VHDA provides mortgages, primarily for first-time homebuyers and developers of quality rental housing. We use no state taxpayer dollars, but raise money in the capital markets to fund our loans. We also teach free homeownership classes, and help people with disabilities and the elderly make their homes more livable. VHDA works with lenders, developers, local governments, community service organizations and others to help put quality housing within the reach of every Virginian.



The Virginia Housing Development Authority (VHDA) does not discriminate on the basis of race, color, religion, sex, age, national origin, familial status or disability.

The information contained herein (including but not limited to any description of VHDA and its lending programs and products, eligibility criteria, interest rates, fees and all other loan terms) is subject to change without notice.

